

**INVERSION Y DOBLE IMPOSICION EN LA ALIANZA DEL PACIFICO: UNA
ESTIMACION ROBUSTA**

**FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND DOUBLE TAX TREATIES IN THE
PACIFIC ALLIANCE: A ROBUST ESTIMATION**

Emilio Humberto D'paola Puche

Gino Paul D'paola Puche

Trabajo de grado

Asesores

Camilo Alberto Pérez Restrepo

Alejandro Puerta Cuartas

UNIVERSIDAD EAFIT

MEDELLÍN

ESCUELA DE ECONOMÍA Y FINANZAS

MAESTRÍA EN ECONOMÍA APLICADA

2018

<i>RESUMEN</i>	<i>3</i>
<i>ABSTRACT.....</i>	<i>4</i>
<i>INTRODUCCIÓN</i>	<i>5</i>
<i>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</i>	<i>11</i>
<i>JUSTIFICACIÓN</i>	<i>12</i>
<i>OBJETIVOS</i>	<i>13</i>
<i>GENERAL.....</i>	<i>13</i>
<i>ESPECÍFICOS</i>	<i>13</i>
<i>MARCO TEÓRICO.....</i>	<i>14</i>
<i>DISEÑO METODOLÓGICO</i>	<i>24</i>
<i>DESARROLLO DEL TRABAJO</i>	<i>29</i>
<i>RESULTADOS</i>	<i>69</i>
<i>CONCLUSIONES</i>	<i>76</i>
<i>REFERENCIAS.....</i>	<i>79</i>

RESUMEN

Palabras clave: Alianza del pacífico, Inversión extranjera directa, Tratados de doble imposición.

La Inversión Extranjera Directa (IED) en sectores productivos se encuentra aún en gran parte concentrada en países desarrollados, mientras que la inversión destinada a los mercados emergentes, como lo son la mayoría de las economías de América Latina, se encuentra fundamentalmente, ligada aún a procesos extractivos de commodities, lo cual expone a la región a los choques generados por los cambios del precio de éstas en los mercados internacionales y no permite capitalizar los beneficios tradicionales ligados a los procesos de IED. Dentro de las estrategias utilizadas por los países para incrementar el flujo de inversión extranjera están las negociaciones en bloque y la suscripción de tratados para evitar la doble tributación.

En este proyecto analizamos como se ha comportado la inversión extranjera directa en el marco de la Alianza del Pacífico, y el efecto que tiene sobre esta la celebración de tratados o convenios para evitar la doble tributación. Para medir la incidencia que tienen los tratados de doble tributación en la inversión extranjera entre los miembros de la Alianza del Pacífico se implementaron diferentes modelos econométricos con entre los actuales miembros de la Alianza del Pacífico en el periodo comprendido entre mayo de 2003 a abril de 2016.

Los resultados sugieren que los tratados para evitar la doble tributación juegan un papel difuso en temas de inversión, pues parece ser que más que asociarse a un efecto determinado, estos podrán atraer o repeler la inversión dependiendo de la coyuntura que se analice en un espacio y tiempo determinado.

ABSTRACT

Keywords: Pacific alliance, Foreign direct investment, Double tax treaties.

Foreign Direct Investment (FDI) in productive sectors is still largely concentrated in developed countries, while investment destined to emerging markets, in most of the Latin American economies, is fundamentally linked to extractive processes of commodities, which exposes the region to shocks generated by changes in the price of these products in the international markets and at the same time it does not allow to acquire the benefits linked to FDI processes. One of the strategies used by countries to increase the flow of foreign investment are the block negotiations and the signing of double tax treaties.

In this paper we analyze how foreign direct investment has behaved within the framework of the Pacific Alliance, and the effect of double taxation treaties in the FDI. To measure the incidence of double taxation treaties on foreign investment among the members of the Pacific Alliance, different econometric models were implemented among the current members of the Pacific Alliance in the period of time from May 2003 to April 2016.

The results suggest that double taxation treaties play a diffuse role in foreign direct investment, rather than being associated with a specific effect, these treaties may attract or repel investment depending on the specific place and time analyzed.

INTRODUCCIÓN

En el proceso continuo de globalización que se ha venido experimentado en las ultimas décadas, se ha visto un gran incremento de inversión extranjera directa en la mayoría de los países del mundo. Es innegable la gran importancia que tiene la inversión extranjera directa en la actualidad. Los Estados, conscientes de la importancia y los beneficios que la IED puede traer para la economía de su país, han venido adoptando una serie de medidas con el fin de ser más atractivos a la inversión (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010), dentro de las cuales se destacan estrategias como la subscripción de convenios, acuerdos regionales, negociaciones en bloque, convenios tributarios, etc. Los países en vía desarrollo y en específico los de América Latina y el Caribe, no son ajenos a esta tendencia mundial, por lo que en los últimos años se ha presentado una subscripción de tratados tanto entre países de la región como países externos.

No obstante, los esfuerzos de los países en vía de desarrollo de generar incentivos atractivos para atraer todo tipo de inversión extranjera directa, en la actualidad, la inversión en los sectores productivos se encuentra aún en gran parte concentrada en países desarrollados, mientras que la inversión destinada a los mercados emergentes, como lo son la mayoría de las economías de América Latina, se encuentra fundamentalmente, ligada a procesos extractivos de commodities. Esta situación expone a la región a los choques generados por los cambios del precio de materias primas en los mercados internacionales y a su vez no

permite capitalizar los beneficios tradicionales ligados a los procesos de IED, como, lo son, por ejemplo: la transferencia de tecnologías o el desarrollo de capacidades. Esto hace necesario que Colombia y en general la región de América Latina y el Caribe, busque desarrollar elementos adicionales a nivel local y regional para atraer la inversión extranjera que ha venido decantándose por lugares tendientes al desarrollo tecnológico de la llamada cuarta revolución industrial

Entendiendo esta coyuntura económica en lo referente a la globalización, la necesidad de atraer capitales y el duro golpe que la crisis de los commodities ha tenido para Colombia y toda la región de América Latina y el Caribe, se hace necesario buscar formas de atraer la inversión, al tiempo que se busca dinamizar la producción y exportaciones de bienes con mayor valor agregado que puedan integrarse a las cadenas globales de valor y de servicios.

Una forma en que los países logran estos cometidos es a través de las alianzas estatales y las negociaciones en bloque las cuales reducen los costos de transacción, toda vez que estos acuerdos entre estados facilitan la entrada de capital y la venta de bienes y servicios entre los países participantes. El 2011 marcó el inicio de la Alianza del Pacífico, una iniciativa mediante la cual Chile Colombia, Perú y México, buscan integrar sus economías y articular sus capacidades de negociación comercial a nivel regional y mundial (Otero, 2014).

El 28 de abril de 2011 en la ciudad de Lima, los presidentes de los cuatro países suscribieron la Declaración de Lima, la cual constituye el primer documento formal que recoge la visión

de la iniciativa. En dicha Declaración los países se comprometieron a avanzar progresivamente hacia el objetivo de formar un área de integración profunda (Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú, 2018). Finalmente, el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico fue suscrito durante la IV Cumbre Presidencial realizada el 6 de junio de 2012 en Paranal, Chile.

La Alianza del Pacífico es un proceso dinámico de integración más parecido a los vividos en las comunidades asiáticas que en otros procesos de integración latinoamericanos como Mercosur y la Comunidad Andina de Naciones. Aunque es cierto que antes de su conformación ya existía entre los miembros distintos acuerdos bilaterales como los de libre comercio y relaciones políticas y comerciales estrechas, la conformación de la Alianza del Pacífico crea una nueva etapa de liberación y una completa armonización de los tratados entre todos los países, generando elementos como la acumulación de las reglas de origen para la exportación de bienes, lo que facilita no solo las importaciones y las exportaciones de productos sino la producción en cadena en la región. Además de incentivar la libre circulación de trabajo capital y cooperación en diversas áreas lo cual atrae el interés de nuevos miembros y profundiza las relaciones económicas de comercio con los países del Asia Pacífico y Mercosur (Perry & Auvert, 2016)

El objetivo principal de la Alianza del Pacífico es conformar un área de integración que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías participantes mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y

personas. Además, busca generar condiciones de crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la conforman. Así como también la proyección económica al mundo, particularmente a la región Asia Pacífico, que se perfila como eje fundamental de la economía mundial del presente siglo. Como resultado de esta iniciativa, los países miembros esperan alcanzar niveles superiores de desarrollo y competitividad, que posteriormente se reflejen en un mayor bienestar y calidad de vida, así como medio de superación de las desigualdades sociales presente en estos países (Mincit, 2018).

En América Latina y el Caribe, el bloque representa el 37% del PIB, concentra 52% del comercio total y atrae el 45% de la inversión extranjera directa. Los cuatro países concentran una población de 225 millones de personas y cuentan, con un PIB per cápita promedio de US\$ 16.759 (en términos de paridad de poder adquisitivo)

Los cuatro países representan democracias y gobiernos estables, buenas políticas macroeconómicas y orientaciones de mercados similares. Así mismo debido a la similitud de las políticas macroeconómicas, estos cuatro miembros parecen haber resistido de una mejor manera al choque de la crisis financiera global del 2009 y la crisis de la caída de los precios de las commodities en el 2013, mostrando una mayor resistencia y un mayor crecimiento en comparación con los demás países de la región. (Perry & Auvert, 2016). La consolidación de la Alianza del Pacífico forma además el segundo mercado de capitales entre los países emergentes. (Perry & Auvert, 2016)

Además de las negociaciones en bloque, otra de las formas en las que los estados pueden volverse más atractivos a la inversión extranjera directa es con la subscripción de los tratados

para evitar la doble imposición tributaria, los cuales buscan evitar gravar dos veces la misma actividad de las inversiones en territorio extranjero, y los cuales en sentido estricto definen la potestad tributaria de los estados con la inversión extranjera. Antes de la conformación de la Alianza del Pacífico, ya se encontraban en vigencia una serie de tratados para evitar la doble imposición tributaria entre los miembros, por lo que en la conformación de la alianza no se encuentran ningún tipo de apartado que trate el tema tributario a profundidad. Ahora bien, en vista de que la Alianza del Pacífico ha sido objeto de interés por parte de muchos países, debido a que actualmente se encuentran cuatro países en proceso de negociación para adquirir el status de miembros asociados (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur), además de contar con 55 países observadores, resulta pertinente plantear si con la adhesión de nuevos miembros y asociados se necesita o no un apartado dedicado a evitar la doble imposición entre estos para así proliferar la inversión. Para dar respuesta a esta inquietud se hace necesario analizar los efectos que ha tenido estos tratados en los actuales miembros de la Alianza del Pacífico, por lo que en el presente documento se analizará si estos tratados tributarios han tenido un impacto significativo en la inversión extranjera, en la inversión intrínseca de los actuales miembros y si se hace imperante armonizar el componente tributario entre los mismos y mantenerlo como un elemento menester en la adhesión de los nuevos.

La primera parte de este documento realiza una contextualización de la tendencia que ha tenido la inversión extranjera directa en el mundo, haciendo especial énfasis en la región, así mismo explica en detalle la Alianza del Pacífico y cuáles han sido los flujos de inversión

extranjera directa de manera intrínseca entre los miembros del grupo en mención. La segunda parte del texto realiza un análisis acerca de los tratados de doble imposición tributaria, seguido de una explicación detallada acerca de los esfuerzos de armonización fiscal hasta la fecha y sobre tratados fiscales vigentes entre los miembros de la alianza. La tercera parte del texto versa sobre la revisión de literatura donde se incluyen los estudios tanto a nivel global como regional acerca de los efectos de los tratados en la IED. La cuarta parte desarrolla los modelos econométricos implementados para medir la incidencia que han tenido los tratados entre los miembros de la Alianza del Pacífico, y las interpretaciones de dicho resultados. El último capítulo versa sobre las conclusiones y las recomendaciones con base en los hallazgos del presente trabajo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cuál ha sido la incidencia de los tratados de doble imposición en la inversión extranjera directa entre los actuales miembros de la Alianza del Pacífico?

JUSTIFICACIÓN

La necesidad de atraer capitales y el duro golpe que la crisis de los commodities ha tenido para Colombia y toda la región de América latina y el Caribe, hace necesario buscar formas de proliferar la inversión, así como la producción y la venta de bienes y servicios. Una forma en que los países han buscado atraer la inversión es a través de las negociaciones en bloque que reducen los costos de transacción, los convenios para evitar la doble imposición y los tratados libre comercio. Entendiendo esta coyuntura se hace necesario analizar a nivel regional si estas medidas efectivamente tienen la incidencia deseada en términos de inversión. Para eso se utiliza un modelo de mínimos cuadrados en dos etapas que aporta a la literatura una metodología que puede resolver la disparidad que ha presentado la literatura hasta la fecha.

OBJETIVOS

GENERAL

Establecer la incidencia de los tratados de doble imposición tributaria con la inversión extranjera directa entre los miembros de la Alianza del Pacífico y establecer supuestos óptimos en temas de tratados de doble imposición tributaria para proliferar la misma.

ESPECÍFICOS

- Analizar los flujos de inversión extranjera al interior de la Alianza del Pacífico, tanto en términos intra-regionales para el período comprendido de 2003 a 2016.
- Describir el estado del arte de la literatura existente sobre los TBI y TDT, y sus impactos sobre la generación de flujos de IED para sus signatarios.
- Caracterizar los acuerdos de doble tributación existentes entre los miembros de la Alianza del Pacífico.
- Determinar a través de distintos modelos econométricos la incidencia de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera entre los miembros de la Alianza del Pacífico.

MARCO TEÓRICO

La literatura económica ya ha tratado el tema de los efectos que tienen los tratados de doble imposición tributaria en la inversión extranjera directa. Las conclusiones que han llegado a obtenerse de estos estudios han demostrado que no existe una conclusión absoluta, toda vez que los resultados varían entre efectos positivos, negativos y neutros. No obstante, las distintas conclusiones a las que los autores llegan no pueden ser comparables dado que el objeto de estudio de cada autor se centra en periodos de tiempo o países distintos. Autores como (Baker, 2014) han recopilado distintos estudios a través del tiempo, y ha indicado que los estudios que tratan de medir los efectos de la inversión extranjera con la vigencia de tratados de doble tributación analizan los efectos tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde el punto de vista cualitativo. En primer lugar, los análisis cualitativos que se han realizado tienden a enfocar su estudio en los tratados para evitar la doble imposición de cara con la tributación local y muestran los efectos que se deben esperar con la subscripción de estos. En cambio, los análisis cuantitativos realizan la medición de los impactos de los tratados de doble tributación a través de rígidos análisis econométricos.

Entre la división de los análisis cuantitativos la literatura económica ha indicado que estos análisis se pueden diferenciar en dos tipos de estudios: “Dyadic” el cual estudia los cambios en los tratados de manera bilateral entre dos países y los flujos de inversión entre los mismos, y “Monadic” el cual versa sobre los múltiples tratados que cuenta uno o varios países como país de origen y estudia si a mayor números de tratados se puede asociar a mayor número de flujo de inversión (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010). Los estudios basados en el

impacto de los tratados bilaterales (Dyadic) normalmente indican que no existe un efecto positivo del tratado sobre la inversión extranjera directa, mientras que los estudios que son basados en los datos agregados de la inversión extranjera (Monadic) muestran que los mismos tienen efectos positivos. Otra diferencia entre estos estudios son que los denominados Dyadic tienden a realizarse en muestras no representativas mientras que los Monadic tienden a realizarse en muestras más grandes. (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010)

Como se ha indicado anteriormente, los tratados de doble tributación no son un concepto nuevo, es un elemento jurídico utilizado entre distintos países para proliferar la inversión. Esta herramienta si bien es utilizada por los países desarrollados ha tenido gran acogida por los países en vía de desarrollo. No es para nada despreciable la cantidad de acuerdos de doble tributación que han sido firmados; para 2014 existían alrededor de 2600 tratados de doble tributación ratificados en el mundo, de los cuales 500 eran entre países industrializados, 800 entre países en vía de desarrollo y 1300 entre países industrializados y países en vía de desarrollo (Braun & Zagler, 2014). No obstante, la larga existencia de esta herramienta la mayoría de los tratados han sido ratificados y firmados en las últimas tres décadas, pues de los 2600 tratados 60% de los mismos han sido ratificados desde 1990 a 2014, (Braun & Zagler, 2014)

Estudios enfocados en los nuevos tratados de doble tributación firmados entre los países menos desarrollados con los países desarrollados muestran que el tiempo más activo fue en el periodo comprendido entre 1991 y 2006. En el estudio realizado en el periodo anteriormente mencionado muestra que los efectos de los tratados de doble tributación sobre la inversión extranjera son completamente irrelevantes toda vez que los efectos se ven socavados por el efecto de la tributación local. Como explican los estudios realizados por Dagan en el 2000 y Christians en el año 2005, el poco efecto de los tratados de doble tributación se debe al resultado de los alivios fiscales locales que se brinda a la inversión extranjera, los cuales dejan sin importancia la existencia de tratado para evitar la doble imposición tributaria. Esta afirmación sugiere que los tratados que evitan la doble imposición tributaria no ofrecen ningún atractivo para los inversionistas (Baker, 2014).

Ahora bien, Baker, indica que la literatura hasta la fecha de su investigación (Baker, 2014) muestran que existe una división ecuaníme en los posibles efectos de estos tratados sobre la inversión, es decir, efectos positivos, negativos, o ningún tipo de efecto como se indicó anteriormente. El estudio de Barthel, Busse, and Neumayer en el año 2010, tomó datos comprendidos entre 1978 a 2004 incluyendo tanto países menos desarrollados como países desarrollados como fuente de inversión y determino que existe un efecto positivo en la inversión extranjera directa al utilizar tratados de doble tributación (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010)

Blonigen y Davis realizaron una investigación en el 2004 limitando el análisis a Estados Unidos como país de origen y los países menos desarrollados como países receptores durante el periodo 1980 y 1999. Los autores utilizaron una estrategia de análisis combinado con una versión adaptada del modelo CMM. En este caso no se encontró ningún tipo de efecto en la inversión extranjera de cara a los tratados de doble imposición. Otros autores como Orlova y Skiba utilizaron un modelo gravitacional para analizar el periodo comprendido entre 1990 y 2001 entre los países de la OCDE como países de origen y los países con economía transicionales como países receptores, el resultado no encontró ningún efecto relacionado entre los tratados y la inversión extranjera directa. (Baker, 2014). Neumayer en el año 2007 utilizó un modelo Dyadic para analizar el efecto de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera directa utilizando como objeto de estudio la relación entre Estados Unidos y los países en vía desarrollo. Por su parte Davies en el 2003, concluyó en su estudio que los tratados no tienen ningún efecto en la inversión extranjera directa, no obstante, este tipo de resultados no dan respuestas absolutas pues se encuentran delimitadas al flujo de inversión en Estados Unidos. (Barthel, Busse, Kreyer, & Neumayer, 2010)

Baker (2014) plantea que en uno de los análisis empíricos utilizados por los autores Blonigen y Davis quienes recurrieron a un modelo de mínimos cuadrados ordinarios para determinar los efectos de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera directa a través de una modificación del modelo de Carr, Markusen y Markus, conocido como modelo CMM para las variables de control, dio como resultado la existencia de efectos negativos en la inversión extranjera comparando los países de origen de inversión con los países receptores

en el periodo comprendido entre 1982 y 1992. En el 2006, Egger indicó en su estudio que existen efectos negativos de estos tratados de doble tributación sobre la inversión extranjera directa, el autor utilizando sus propias estimaciones empíricas de diferencias en diferencias analizó los flujos de inversión entre países desarrollado por una parte y entre países desarrollados y menos desarrollados por otra en el periodo comprendido entre 1985 y 2000 concluyendo que los mismo tienen efectos negativos (Baker, 2014).

Baker en el texto dictado en el 2014 realizó un análisis en el periodo comprendido entre 1991 a 2003, aplicando el análisis sobre los 30 países miembros de la OCDE en el 2006 como fuentes inversoras y los 206 países restantes como países de destino. En la interpretación de los resultados realizados encontró una débil evidencia que apunta un efecto positivo en la implementación de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera directa, no obstante, la interpretación que acoge el autor es la de sugerir que no existe un efecto significativo, toda vez que la evidencia encontrado no es lo suficientemente robusta por la falta de significancia estadística. No obstante, la principal razón que explica el resultado según el autor son los alivios fiscales locales que cumplen con el mismo propósito que los tratados. Como se explicó anteriormente los gobiernos locales pueden a través de la legislación realizar incentivos para ser más atractivos a la inversión extranjera directa, es decir, pueden dotarse ellos mismos de algunos de los beneficios que cuenta un tratado de doble imposición tributaria de manera unilateral, no obstante esto no implica que los tratados de doble tributación no tengan beneficio alguno, pues como se ha indicado cobija más elementos que los determinantes a la inversión extranjera directa y dotan de potestades a las

empresas extranjeras. El autor concluye que, aunque existe una división acerca de cuáles son los efectos que los tratados de doble tributación tienen sobre la inversión extranjera directa, muestra cualitativa y cuantitativamente la inexistencia de una mayor incidencia en los efectos de la inversión extranjera. (Baker, 2014)

En estudios enfocados en la región, encontramos a los autores (Hussain Shah & Qayyum, 2015) los cuales analizaron el efecto de los tratados de doble tributación sobre la inversión extranjera directa en 15 países de América Latina y el Caribe desde 1983 a 2013. Según los resultados obtenidos, se indica que los países estudiados atraen la inversión dependiendo de factores como el tamaño del mercado, la apertura económica, el nivel de desarrollo, la explotación de recursos naturales y el mejoramiento del servicio de manufactura del sector, por mencionar algunos factores, que de los beneficios tributarios consagrados en convenios para evitar la doble tributación. Los 15 países de Latino América y el Caribe analizados son: Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú y Venezuela (Hussain Shah & Qayyum, 2015) Los resultados de este estudio muestran que los tratados de doble tributación no tienen un efecto significativo en la inversión extranjera directa en los países de Latinoamérica y el Caribe. La evidencia empírica del autor indica que lo que parece atraer a la inversión extranjera a estos países en este periodo es la abundancia y potencial extractivo de los recursos naturales, no obstante esto no significa que estos tratados efectivamente no tengan ningún papel en el incremento del flujo de inversión, pues esto dependerá del periodo de tiempo y la región que se estudie por lo que es posible que el tiempo del estudio pueda no

ser un factor significativo, y en el futuro se vuelva un elemento importante para la inversión (Hussain Shah & Qayyum, 2015).

Según concluye (Hussain Shah & Qayyum, 2015) no se puede determinar si efectivamente existe una relación positiva clara entre los tratados de doble tributación y el aumento efectivo de la inversión, pues esto dependerá del momento y de los países de los cuales se analicen. Es por estas razones que se hace necesario evidenciar cuáles son los factores que toman relevancia para los inversores al momento de realizar inversiones en el exterior. Algunos autores indican que los elementos políticos pueden ser los principales factores endógenos que atraen la inversión (Barthel, Busse, Kreyer, & Neumayer, 2010). Por su parte (Braymen, Chang, & Luo, 2016) encontraron evidencia que indica que las compañías al entrar al mercado extranjera toman en consideración elementos como: el tamaño del mercado, los costos de transporte para definir si es viable realizar operaciones de exportación desde el país de origen o producción en el exterior. (Hussain Shah & Qayyum, 2015), no obstante estos elementos no son imperantes en todas las épocas, pues se indica que los elementos determinantes para el inversor extranjero cambian a través de los años, anteriormente el factor más determinante era el tamaño del mercado, no obstante de manera consecuente se ha venido cambiando estos elementos y ha ganado más importancia elementos como el costo de producción, la calidad de la infraestructura, el capital humano, etc. (Hussain Shah & Qayyum, 2015) Otro elemento que se toma en consideración es el cambio de la importancia del PIB per cápita, pues anteriormente era un elemento crucial para los inversores para determinar el lugar de la inversión en el extranjero, no obstante con el pasar del tiempo este elemento ha venido perdiendo importancia.

Nunes y Oscategui en su estudio de los determinantes de la inversión extranjera en América Latina mostraron cuales son elementos con efectos positivos en la inversión, los cuales son: la apertura económica, el tamaño del mercado, la infraestructura. Así mismo encontraron elementos con efectos negativos como lo son: la tasa de inflación y los salarios. (Nunes, Oscategui, & Peschiera, 2006). En otros estudios se han encontrado que existe una fuerte correlación entre la calidad del capital humano y la inversión extranjera en los países desarrollados. (Hussain Shah & Qayyum, 2015)

Se ha dictaminado que un elemento que afecta positivamente la inversión son los tratados de inversión, pues estos tienden a tener un efecto de incremento del 30% más en la inversión extranjera directa, no obstante, se indica que este aumento en cuestión dependerá del vínculo entre los países por lo que este por si solo puede o no ser una variable exógena en el aumento de la inversión. (Barthel, Busse, Kreyer, & Neumayer, 2010)

Un elemento que se debe analizar debido a la coyuntura del análisis realizado en el presente estudio es la incidencia de los tratados regionales en la inversión extranjera directa, toda vez que los actuales miembros de la Alianza del Pacífico se encuentran geográficamente ubicados en la misma región.

En el análisis realizado por Macdermott (2007) el cual midió el impacto del NAFTA en la inversión extranjera directa concluyó que este acuerdo mejoró los flujos de IED de manera positiva. Así mismo determino que los tratados regionales pueden efectivamente mejorar o deteriorar la inversión extranjera directa dependiendo de los factores como los costos de producción dentro de la región en comparación con el resto del mundo Raff (2004) (Braymen, Chang, & Luo, 2016)

Los autores (Braymen, Chang, & Luo, 2016) analizaron el impacto sobre la inversión extranjera en contraposición de los tratados comerciales regionales en posibles ambientes de doble tributación. En este estudio encontraron efectos positivos de estos tratados regionales en la inversión. El modelo teórico implementado por los autores muestra el efecto en la IED producido por los tratados regionales, el análisis se realizó bajo un modelo que plantea como supuesto la existencia de dos países localizados en una misma región en comparación con un tercer país localizado en una región distinta. Los autores muestran evidencia que indica que un tratado regional entre dos países en los cuales exista una asimetría en los salarios será beneficioso para el país con más bajos costos salariales y en general para la región, no obstante, el efecto que este tendría es el deterioro del bienestar en el país con altos costos salariales. Así mismo estos tratados pueden influir en la decisión de que los inversores decidan reorganizar la planta de producción en un país con salarios más bajos, sin embargo, esto dependerá más que todo del nivel de asimetría de los costos de los salarios. El resultado indica que en los tratados regionales influyen en la IED de manera positiva en un país con bajo costos salariales como país destino y un país con altos costos salariales como país de origen en el escenario de que exista una doble tributación. Los autores indican que los temas

fiscales se vuelven indiferentes en términos de los tratados regionales, mostrando que los impactos de los tratados de doble tributación en los flujos de inversión extranjera están más influenciados por el régimen de los tratados regionales que por los elementos fiscales. De igual forma, los autores como Wooton (2006), encontraron evidencia que sugiere que la coordinación de políticas fiscales en el marco de un tratado regional puede mejorar la atracción de la inversión extranjera directa (Braymen, Chang, & Luo, 2016)

DISEÑO METODOLÓGICO

En primera medida el trabajo buscara hacer una contextualización de la inversión extranjera directa en la coyuntura actual, siguiendo con una explicación acerca de la Alianza del Pacífico y los elementos mas importantes mencionados, como tercer punto se realizara un barrido extensivo sobre la literatura que trata el tema, se realizara el modelo econométrico y por ultimo se dictaran las conclusiones y las recomendaciones necesarias.

El modelo a realizar buscara medir la incidencia de los acuerdos para evitar la doble tributación en la inversión extranjera directa entre los miembros de la Alianza del Pacífico. La metodología a implementar utilizara una base de datos clasificado como una combinación de corte transversal. La base de datos fue construida de la siguiente forma: Las observaciones de la inversión extranjera directa realizadas entre los actuales miembros de la Alianza del Pacífico en el periodo comprendido entre mayo de 2003 a abril de 2016 se obtuvieron estas observaciones de la base de datos FDIMARKETS.COM Crossborder investment monitor. Entre los datos substraído se encontraban distinta información, no obstante para efectos del presente estudio se substrajo exclusivamente la información siguiente: mes y año en el cual se realizó la inversión, país de origen, país de destino, empresa matriz que realiza la inversión, sector del cual hace parte la empresa matriz, actividad que realiza con la inversión, monto de la inversión en millones de dólares y por ultimo el numero de trabajos que generó.

Se segrega el tiempo en que se realiza dicha inversión en dos grupos si al momento de realizarse estaba vigente el tratado o no, esto con la finalidad de medir el impacto que han tenido dichos tratados. Cabe mencionar que entre los miembros de la Alianza del Pacífico se encuentra una situación atípica entre la naturaleza de dichos tratados; la mayoría de los países han utilizado modelos tipo OCDE para formalizar los acuerdos para evitar la doble imposición tributaria, no obstante entre dos miembros de la Alianza del Pacífico: Colombia y Perú, rige el tratado tributario consagrado en el acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones; tratado que no sigue las reglas de los demás tratados firmados por los demás miembros, por lo cual el tratamiento tributario es completamente distinto al utilizado para el modelo de la OCDE que se utilizan entre los demás países. Es por ello que se hace necesario realizar una diferenciación entre las transacción que ocurran entre estos dos países. Como variable primordial la base de datos cuenta con la inversión extranjera directa en series de tiempo trimestral tanto del país de origen como el país de destino, dicha información fue obtenida en la banco central de cada uno de los países correspondientes.

Como variables de control se utilizaron el PIB del país de origen, PIB del país de destino en serie de tiempo anuales, cifras obtenidas en la pagina del banco mundial. Se cuentan con los datos del PIB trimestral del país de origen y el país de destino obtenida en la banca central de cada país correspondientes, la tasa impositiva efectiva de cada uno de los países obtenida en el banco mundial y los flujos de importación y exportaciones de cada uno de los países obtenido en la base de datos TRADEMAP.

Los datos como se indico anteriormente es una combinaciones de corte transversal por lo cual se deberá realizar siguiente metodología de estimación.

La primera es una estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) que se estimara de la siguiente forma.

$$y = X\beta + u$$

Donde y es un vector de tamaño $N \times 1$ con observaciones para la variable dependiente, X es una matriz de tamaño $N \times K$ con las variables independientes, β es un vector de tamaño $K \times 1$ de parámetros a estimar, y u representa los choques aleatorios. Así se realizara el marco para estimar una ecuación con mínimos cuadrados ordinarios. No obstante, debido a que puede haber problemas de endogeneidad, debido a la potencial doble causalidad entre la inversión extranjera directa y el PIB de los países se debe realizar una metodología alterna para contrastar los resultados de la primera estimación. La metodología a utilizar para aliviar dicho problema es la de Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (2SLS) cuya especificación es:

$$y_1 = \mathbf{y}_{(1)}\beta_{(1)} + \mathbf{z}_{(1)}\gamma_{(1)} + u_1$$

.

.

.

$$y_M = y_{(M)}\beta_{(M)} + z_{(M)}\gamma_{(M)} + u_M$$

Estas son las ecuaciones para las m variables endógenas (y_1, y_2, \dots, y_M) . En caso tal de que no haya problemas de endogeneidad y solo haya una variable endógena (la inversión extranjera directa del país destino), puede estimarse este sistema de ecuaciones simultáneas por la metodología de Seemingly Unrelated Regressions (SUR) en su nombre en inglés o ecuaciones aparentemente no relacionadas español. Modelo que asume exogeneidad pero permite covarianza entre las perturbaciones estocásticas de las diferentes ecuaciones. Hipótesis plausible en el marco en el que se trabaja (los choques aleatorios que recibe la IED pueden estar relacionados con los de los PIB de ambos países). La especificación para SUR es:

$$\begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \vdots \\ y_M \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} X_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & X_2 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & X_M \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \beta_1 \\ \beta_2 \\ \vdots \\ \beta_M \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} u_1 \\ u_2 \\ \vdots \\ u_M \end{bmatrix}$$

Nuestro objetivo es contrastar los tres modelos para que la inferencia estadística sea válida. En caso que haya evidencia a favor de endogeneidad 2SLS será consistente e insesgado pero SUR y MCO no lo serán. En caso de que no haya evidencia a favor de endogeneidad pero haya correlación entre los choques aleatorios, todas las estimaciones serán insesgadas y consistentes pero SUR será más eficiente. En caso de que no haya endogeneidad ni correlación entre los choques aleatorios, todas las estimaciones serán consistentes e insesgadas pero MCO y SUR serán igualmente eficientes.

Una vez realizado los tres modelos se procederán a emitir recomendaciones acerca de la necesidad o no de contar con tratados de doble tributación en la adhesión de nuevos miembros para proliferar la inversión.

DESARROLLO DEL TRABAJO

1. SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA COYUNTURA MUNDIAL Y REGIONAL

Diversos son los estudios que indican cuáles han sido los principales destinos de la inversión a través de la historia. En la mayoría de estos estudios se menciona que uno de los principales elementos utilizados para atraer la inversión extranjera es la generación de ventajas competitivas, tales como: mano de obra barata, bajos precios de transacción dentro del estado, bajas tasa efectiva de tributación a empresas extranjeras, entre otros factores. La actual crisis de los commodities iniciada en el 2014 ha incidido en la tendencia de la IED en la coyuntura actual, toda vez que esta ha migrado a países desarrollados.

En términos generales actualmente la IED tiende a realizar mayores operaciones en los países desarrollados debido a las expectativas de la llamada cuarta revolución industrial por la acelerada transición tecnológica. No obstante, esta tendencia no solo se justifica por el tinte tecnológico que el mundo vive en la actualidad, esto también apoya sus bases en otros elementos como lo son la tendiente recuperación económica de Estados Unidos y Europa. Ahora bien, la tendencia reduccionista por parte de los inversores en los países como América Latina y el Caribe se ha presentado precisamente a la desvalorización de los recursos naturales como eje principal de producción (CEPAL, 2017).

En el año 2017 Estados Unidos tuvo un decrecimiento del 60% pasando de \$457.126 millones de dólares en 2016 (nivel más alto históricamente alcanzado) a \$275.361 millones de dólares en la inversión recibida (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018). En la Unión Europea, para 2016 se indica un aumento del 17%. Uno de los principales protagonistas de este aumento en la IED para 2016 fueron las fusiones y adquisiciones de las compañías en el mundo (CEPAL, 2017) no obstante en el 2017 hubo una fuerte reducción de inversión extranjera en el continente pasando a tener una inversión de \$633.672 millones de dólares según cifras del Banco Mundial. Uno de los principales inversores de capital en el mundo para el año 2016 fue China alcanzando los 196.149 millones de dólares en inversión en el exterior, esto implica un aumento significativo en comparación con el año 2015, no obstante para 2017 china ha tenido inversiones más moderada pasando a \$101.914 millones de dólares según cifras del banco mundial (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018) haciendo que el peso que las compañías chinas a nivel mundial se expandan en los últimos años. Esta inversión del gobierno chino siendo desplegada en distintos sectores a través de fusiones y adquisiciones de las compañías (CEPAL, 2017) .

En América Latina y el Caribe hubo una disminución de la inversión extranjera en un 7,9% para el 2016, esto se debe a la mencionada reducción en la inversión de las empresas en recursos naturales, en específico en los sectores mineros, y al lento crecimiento en las actividades económicas en la región (CEPAL, 2017), sin embargo, para el 2017 se mostraron signos de recuperación pasando de cifras de \$139.698 millones de dólares para 2016 a

\$151.337 millones de dólares para 2017 (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018). En cuanto a las subregiones América del Sur para el 2016 tuvo una reducción del 9,3% de la inversión en comparación con el año anterior, igualmente en centro américa hubo una reducción del 10% mientras que el caribe casi no presenta modificaciones (CEPAL, 2017). Para el año 2016 Colombia fue el país con mayor aumento en comparación del año anterior aumentando un 15% en comparación del año 2015, así mismo, para el 2017 también tuvo un incremento con respecto al año anterior, siendo uno de los pocos países junto con Brasil y Argentina que presentaron aumentos de IED (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018).

La región en general vio una reducción de la inversión extranjera en las industrias extractivas de recursos naturales y un aumento en telecomunicaciones, plataformas digitales y energía renovable en el año 2016. La energía renovable se considera como el sector estrella en el 2016 pues recibió considerables inversiones en México y Chile debido al menor costo de producción de dicha energía, lo que permite una más fácil entrada al mercado. En general América del Sur tuvo como mayor cantidad de inversores países europeos en 2016, mientras que en México y Centroamérica la mayor cantidad de inversores provenientes fueron de Estados Unidos (CEPAL, 2017).

En componentes de inversión extranjera la mayor reducción en el año 2016 fue en aportes de capital, este se redujo un 10% seguido de la reinversión que cayó un 6%, esta reducción

puede haber sido provocada por los precios de los recursos naturales que aún para 2018 siguen sin ser atractivos para los inversores. La inversión en temas de extracción de recursos naturales parece mostrar una tendencia decreciente, en cambio en temas de manufacturación y servicios se evidencia un aumento en 2016 (CEPAL, 2017). En Colombia este cambio muestra una reducción en la inversión en extracción de recursos que pasaba de significar el 48% del IED a un 17% del total para el país teniendo un aumento del 31% de la inversión en servicios (CEPAL, 2017).

Los países de la Alianza del Pacífico, al encontrarse dentro de los mayores receptores de IED en América Latina, han decidido articular sus esfuerzos con en materia de promoción y atracción de capitales mediante el establecimiento de marcos regulatorios y políticas comunes. De estas diferentes iniciativas se pueden destacar el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), el pasaporte de inversión de la Alianza Pacífico, la suscripción de un convenio de doble tributación en 2017 y la emisión de un bono catastrófico regional (Pérez Restrepo, 2018). Cada una de estas iniciativas representa un avance importante en materia atracción de inversores, por ejemplo, los acuerdos para evitar la doble tributación generan incentivos para la inversión interna del bloque y con aquellos países con los cuales los miembros hayan suscrito este tipo de convenios. El pasaporte de inversión por su parte estimula la búsqueda de inversionistas en los demás países, sin necesidad de registrarse nuevamente ante las autoridades regulatorias locales. (Pérez Restrepo, 2018). Otra estrategia de los países miembros ha sido el trabajo articulado de las agencias de promoción de inversión extranjera y exportaciones como ProChile, ProColombia, ProMexico y PromPeru,

las cuales han realizado en conjunto diversas ferias y actividades para promocionar la IED en distintos sectores.

En temas de inversión la conformación de la Alianza del Pacífico ha sido un avance que facilita y protege las inversiones extranjera y ha permitido una rápida expansión de las financieras multilaterales especialmente desde Colombia y Chile., El Fondo Monetario Internacional ha declarado que la combinación de las políticas de mercado y el entusiasmo puede permitir que la Alianza del Pacífico alcance un mayor éxito que las anteriores intentos de integración económicas regionales (International Monetary Fund, 2016). Una de las principales instituciones que ayuda a esta integración económica de los miembros de la Alianza es el MILA que permite el acceso a flujos de capital y ayuda a mitigar la potencial caída de los sectores regionales. Como se indicó anteriormente, la combinación de los mercados que hacen parte del MILA, los cuales son los mismos que los actuales miembros de la Alianza del Pacífico, representan hoy el segundo mercado financiero más grande de los países emergentes. (Perry & Auvert, 2016)

El proceso MILA se empezó a desarrollar antes de la conformación de la Alianza del Pacífico, este tuvo sus comienzos en el 2009 por Colombia, Perú y Chile, y entró en operación en 2011. México se unió a la organización en el 2014, con lo que su integración se hizo operativa en el 2015. La combinación de los mercados de los actuales miembros que integran el MILA como organización cuenta con mayor atractivo en comparación de los mercados individuales

de cada miembro de manera aislada, no solamente por el tamaño del mercado que representa sino por la diversificación de riesgos de los inversores y la oportunidad de crecimiento del mercado. No obstante, para que esto se logre los cuatro miembros de la alianza requieren una completa integración de sus bolsas de valores y un verdadero proceso encaminado a la armonización de sus regulaciones y de sus regímenes de inversión. Una de las evidencias que demuestra la falta de integración de los miembros del MILA es las transacciones ocurridas en 2016 a través del MILA solo representan el 1% del total de las transacciones de venta y traspaso de acciones que realizaron en todos los mercados miembros (Perry & Auvert, 2016)

No obstante, la integración financiera regional ha progresado significativamente en la armonización de los procesos de regulación, cooperación y supervisión en lo respectivo a los mercados de capital, este proceso de integración cuenta con gran relevancia debido al relativo pequeño tamaño del mercado de capital en América Latina y el gran potencial que se puede alcanzar en consecuencia de la economía de escala. Uno de estos ejemplos es la creación del consejo de superintendentes del MILA, con la superintendencia financiera de Colombia actuando como secretario técnico, y las reuniones anuales que garantiza la colaboración cercana de los miembros y la armonización de la regulación entre los países (Perry & Auvert, 2016). Sin desmeritar los esfuerzos que se han realizado hasta la fecha, aún existe un gran camino que recorrer para una completa integración financiera y económica de los miembros de la Alianza del Pacífico.

En temas de inversión intrínsecos en la Alianza del Pacífico, es necesario mostrar cuales han sido las inversiones que se han tenido desde el año de constitución hasta la fecha, las siguientes tablas muestran el valor total en millones de dólares que cada miembro ha invertido en determinado país.

Tabla 1.

Flujo de inversión directa de Colombia en los demás países miembros de la Alianza Pacífico

Flujo de inversión directa de Colombia en miembros de la AP (millones de dólares)			
Año/País de destino	Chile	México	Perú
2012	4472	61	1054.2
2013	3082	108	1079.1
2014	106	100.3	1079.1
2015	284	113.9	1124.1
2016	-126	213.1	1179.1
2017	*	71.3	1179.1
Fuente: Elaboración propia con base en el World investment report (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018) y a las cifras de IED de los bancos centrales de los países miembros de la Alianza Pacífico			

Tabla 2.
Flujo de inversión directa de Chile en los demás países miembros de la Alianza Pacífico

Flujo de inversión directa de Chile en miembros de la AP (millones de dólares)			
Año/País de destino	Colombia	México	Perú
2012	3149.8	28.2	1845.1
2013	321.3	113	2635
2014	438.7	72.2	2661.1
2015	739.3	125.9	3612.4
2016	10	-5	3839.1
2017	219.7	34.6	3940

Fuente: Elaboración propia con base en el World investment report (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018) y a las cifras de IED de los bancos centrales de los países miembros de la Alianza Pacífico

Tabla 3.

Flujo de inversión directa de México en los demás países miembros de la Alianza Pacifico

Flujo de inversión directa de México en miembros de la AP (millones de dólares)			
Año/País de destino	Colombia	Chile	Perú
2012	849.5	134	476.8
2013	556.1	124	457
2014	663.3	82	476.7
2015	-130.4	268	487
2016	789.3	213	535
2017	1720.8	*	540

Fuente: Elaboración propia con base en el World investment report (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018) y a las cifras de IED de los bancos centrales de los países miembros de la Alianza Pacífico

Tabla 4.

Flujo de inversión directa de Perú en los demás países miembros de la Alianza Pacífico

Flujo de inversión directa de Perú en miembros de la AP			
(millones de dólares)			
Año/País de destino	Colombia	Chile	México
2012	159.2	2950	8
2013	74.3	3488	4.7
2014	265.3	-724	15.1
2015	72.8	-280	2.9
2016	86.2	841	4.7
2017	120.5	*	6.4

Fuente: Elaboración propia con base en el World investment report (UNCTAD, World Investment Report 2018, 2018) y a las cifras de IED de los bancos centrales de los países miembros de la Alianza Pacífico

2. SOBRE LOS TRATADOS DE INVERSIÓN Y DOBLE TRIBUTACIÓN

Los tratados bilaterales de inversión al igual que los tratados de doble tributación, son el resultado de un proceso de evolución y globalización económico, que a su vez podría considerarse resultado de los avances tecnológicos como el desarrollo de las telecomunicaciones, internet, medios de transporte, la facilidad para realizar movimientos financieros, la seguridad legal en cuantiosos países y el mejoramiento de la estabilidad política y económica. Estos cambios, han contribuido a modificar las formas de relacionamiento humano, entre ellas la forma como se hacen los negocios y todo tipo de transacciones comerciales, entendiendo estas como el intercambio de bienes y servicios, y para efectos de este trabajo el movimiento de capitales a través del mundo plasmados como inversión extranjera. (Concha & Gómez, 2016).

Para el desarrollo de este trabajo será necesario definir varios conceptos como Inversión extranjera directa, tratados de inversión (TDI), tratados bilaterales de inversión (TBI) y tratados de doble tributación (TDT). Se tomara la definición de inversión extranjera directa utilizada por el Fondo Monetaria Internacional y la OCDE “La IED es una inversión en una empresa extranjera en la que el inversor extranjero posee por lo menos 10% de las acciones

ordinarias, con el objetivo de establecer un “interés duradero” en el país, una relación a largo plazo y una influencia significativa sobre la gestión de la empresa” (FMI, 1993) (OCDE, 1996) Aunque también es válida la establecida por (Concha & Gómez, 2016) quienes definen como IED los flujos de capital generados por las empresas para ampliar su campo de acción y posicionarse en plazas internacionales, a través del establecimiento de plantas de producción y representaciones comerciales fuera del territorio local.

Desde el punto de vista económico, la importancia de la inversión extranjera directa radica en que los países receptores reciben con la entrada de capitales, conocimientos tecnológicos o transferencias tecnológicas, desarrollo de capital humano es decir competitividad y calificación de la mano de obra. (Obeid, 2015). Para Mauricio Reina de Fedesarrollo, la inversión extranjera directa es un complemento de la inversión doméstica para la formación bruta de capital y la expansión de la capacidad productiva de una economía. Además de ese rol complementario, los capitales de inversión extranjeros suelen promover el aumento de la tecnología, estar más insertados en las cadenas globales de valor y fomentar mayores mejoras en la productividad, entre otros (Reina, 2016).

Por otra parte, desde el punto de vista jurídico, la existencia de los tratados bilaterales de inversión es primordialmente la protección de los inversionistas, ya que de acuerdo con la convención de Viena con tratados en vigor cualquier violación de lo acordado es considerada una violación de derecho internacional. En palabras sencillas es proteger a los inversores

nacionales de un país signatario en lo que se refiere a sus inversiones en el territorio del otro país signatario (Arsen, 2003).

Según el informe “Bilateral Investment treaties 1995-2006: Trends in investment rulemaking” de la UNCATD (2007) el primer tratado bilateral de inversión (TBI) fue firmado entre Alemania y Pakistán en 1959 y entro en vigor para 1962 . Para 1999, se habían firmado otros 1856 TBI y se esperaban más en el futuro. Para la década de 1990 el número de tratados se quintuplico pasando de 385 a finales de la década de 1980 a 1857 a finales de la década de 1990 llegando a involucrar a 173 países que contaban con al menos un TBI (United Nations, 2000). Esta cifra ha seguido aumentando y según reportes del Centro Internacional para la Resolución de Disputas de Inversión (ICSID), en la actualidad existen más de 2500 acuerdos de inversión vigentes (ICSID, 2018).

En la gran mayoría de los casos los tratados bilaterales de inversión se diseñaron para mejorar las condiciones para la IED (principalmente estabilidad y seguridad jurídica) de países con abundante capital y mano de obra tecnificada y calificada a países con economías menos desarrolladas (UNCTAD, 2007). De hecho, según Peter Egger y Michael Pfaffermayr (Egger & Pfaffermayr, 2004) en sus inicios la mayoría de TBI existentes eran firmados entre un miembro actual de la OCDE y uno futuro, es decir entre un país desarrollado y uno en vía de desarrollo por iniciativa del país desarrollado, habitualmente un país exportador de capital que busca con el tratado garantías y niveles superiores de protección legal para las

inversiones de sus empresas que las que ofrecen los países receptores. Mientras que los países en vía de desarrollo firmaban los acuerdos al considerar que estos se constituían en un elemento que genera un clima favorable para atraer más inversores extranjeros.

Este patrón de firma de TBI entre un país desarrollado y uno en desarrollo presentó cambios especialmente en la década de 1990, cuando los países en desarrollo comenzaron a firmar TBI entre sí, acabando con el anterior modelo que consistía en un país exportador de capital y un país importador de capital, cambiándolo por uno que presentaba el doble propósito de proteger sus inversiones externas, mientras atraen inversión del otro país signatario, dándole prioridad en el TBI a los objetivos de cada uno (United Nations, 2000).

Como se mencionó anteriormente la globalización ha traído consigo altos niveles de interdependencia entre los países y sus economías, generando en los llamados países emergentes o en vía de desarrollo interés en atraer inversión para ayudar con el desarrollo de áreas consideradas importantes. Con el fin de atraer esta inversión y evitar que llegue a otros países, los gobiernos han realizado cambios en sus políticas para hacer sus países más atractivos para el inversionista extranjero. (Medina, 2013).

La mayoría de los tratados de inversión no contemplan directamente los aspectos tributarios, por lo cual en la mayoría de los casos se hace necesario suscribir simultáneamente un acuerdo

para evitar la doble imposición, de manera tal que la legislación en materia tributaria no vaya en contravía de los objetivos de los tratados de estímulo a la inversión extranjera.

Para la OCDE en su modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio la doble tributación puede definirse como “la aplicación de impuesto similares, en dos o más estados, a un mismo contribuyente respecto a la misma materia imponible y por el mismo periodo de tiempo (OCDE, 2010). Definición similar a la utilizada por la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN que manifiesta que la doble tributación se presenta cuando “una renta obtenida por un contribuyente está sometida simultáneamente a un mismo o similar impuesto en dos o más Estados” (DIAN, 2010).

Adicionalmente, el ministerio de hacienda de Chile define los TDT de la siguiente manera:

los TDT son instrumentos jurídicos internacionales suscritos entre dos Estados, que se incorporan al ordenamiento jurídico interno de cada uno de ellos y que tienen por finalidad eliminar o aminorar la doble tributación internacional que afecta o dificulta el intercambio de bienes y servicios y los movimientos de capitales, tecnologías y personas, beneficiando exclusivamente a las personas naturales o jurídicas, residentes o domiciliadas en alguno de los Estados contratantes. (Ministerio de Hacienda de Chile, 2018).

Por otro lado, para la DIAN, los convenios para evitar la doble tributación y prevenir la evasión y elusión fiscal son acuerdos solemnes entre Estados soberanos contratantes que tienen como finalidad distribuir la potestad tributaria entre ellos para evitar que sus residentes estén sometidos a doble imposición. Estos acuerdos constituyen también, un instrumento de cooperación internacional para combatir la evasión y el fraude al incluir cláusulas como la de intercambio de información entre los Estados contratantes (DIAN, 2010).

Dentro de los TDT es importante aclarar dos conceptos que son el país fuente o importador y el país de residencia o exportador. El país fuente o importador es aquel en cuyo territorio se realiza la actividad que genera la renta, y el país de residencia o exportados es aquel en cuyo territorio reside la empresa que realiza la actividad (Ureta, 2012).

Los tratados o convenios para evitar la doble tributación pueden considerarse el resultado de la globalización e internacionalización del comercio presentada durante la década de 1990, en la que se presentaron importantes reducciones de las barreras al comercio y la inversión extranjera, trayendo consigo un incremento importante de la IED, así como los impactos que esta ocasiona. La importancia de establecer tratados de doble tributación radica en que; para los países en vía de desarrollo estos impactos son en su mayoría de carácter positivo, estos buscan contar con todas las herramientas que sirvan para mejorar la libre circulación del comercio, de las inversiones internacionales y la transferencia de tecnología, entre las cuales están los tratados o convenios para evitar la doble tributación.

Desde el punto de vista de las empresas, invertir en el extranjero está asociada a la maximización de sus utilidades, reordenando y estableciendo centros de producción que permitan explotar las condiciones propias del país receptor, lo que permite desde ampliar su mercado hasta establecer nuevos canales de comercialización. Desde el punto de vista de los Estados promover la IED y brindar garantías a través de TDT trae consigo los beneficios que ya hemos mencionado.

El principal objetivo de los TDT como ya se ha mencionado en párrafos anteriores, es evitar la sobrecarga de impuestos a las empresas que puedan afectar el flujo internacional de capital, de inversiones, servicios y tecnología. Ya que, para aquellas transacciones internacionales entre países sin acuerdos o convenios de doble tributación, cada estado recauda impuestos totales en su territorio, mientras que los países con TDT los estados comparten la carga tributaria beneficiando a la empresa o al inversionista. Los tratados de doble imposición internacional se firman también con el propósito de clarificar la potestad tributaria de dos estados, esto se logra a través de la armonía en la definición de términos fiscales, la definición de potestades impositivas de cada estado y los mecanismos tributarios a utilizar para evitar la doble carga fiscal. En los modelos de la OCDE se cuentan con distintas normas para evitar este tipo de conflictos, que conceden y limitan la potestad de gravar (Cubides, 2010) pues el principal motivo de estos tratado es definir quién tiene la potestad impositiva de gravar el capital que fluye entre las naciones, pues en ausencia del mismo el país destino de la inversión es el llamado a gravar dicho ingresos (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010). Cabe aclarar que entre países de América Latina se encuentra en vigencia tratados de doble

tributación que difieren del modelo OCDE, uno de estos es el ratificado en la Comunidad Andina De Naciones, el cual en temas fiscales dictamino que todas las potestades tributarias estarán en cabeza del país de destino de la inversión y cualquier utilidad que salga al país de origen será considerado como una renta exenta.

Aunque los países más desarrollados siguen siendo los principales fuentes de inversión, y la suscripción de los tratados entre estos países y los países en vía desarrollo implica la entrega de la potestad impositiva por parte de los estados menos desarrollados, la cantidad de tratados firmados entre países menos desarrollados y países desarrollados muestra evidencia que apunta a que los países efectivamente suscriben estos tratados para ser más atractivos para los capitales de estos países (Baker, 2014). Algunos autores han tenido como objeto de estudio analizar las principales motivaciones que impulsan a suscribir dichos tratados con determinado país. Braun y Zagler en el 2014 concluyen que los principales elementos a tener en cuenta al escoger el país con el cual se suscribe este tipo de tratados son: tamaño del mercado, la apertura económica de los países, la geografía también toma un papel importante pues se demostró que entre más cercano se encuentren los países existe más posibilidades de que entre estos se firme un tratado de doble tributación, así como si cuentan con un lenguaje en común e historia compartida, de la misma forma se ha dicho que es más plausible que se firman estos tratados entre determinados países si estos cuentan con relaciones económicas estrechas y buscan mejorar dicha relación (Braun & Zagler, 2014).

Además de evitar la doble imposición otra de las principales funciones por los cuales los estados firman estos tratados es la prevención de la evasión fiscal, este objetivo se logra a través de las cláusulas que facilitación de intercambio de información tributaria entre las entidades fiscales de los estados, no obstante la literatura ha indicado que los países logran un intercambio de información sin necesidad de adoptar un tratado de doble tributación entre dos estados, pues en la actualidad ya se cuentan con otras herramientas que permiten cumplir este objetivo, (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010). Una de estas herramientas son los TIEA (Tax Information Exchange Agreement). En el modelo de tratados de doble tributación OCDE se consagra una cláusula de reciprocidad de información fiscal, con el fin de mantener control y garantizar el flujo de información entre las autoridades fiscales mitigando la incertidumbre de las jurisdicciones competentes para el cobro.

Baker (2014) indica que existen estudios los cuales afirman que los tratados de doble tributación tienen efectos negativos en la inversión toda vez que la armonización de información fiscal entre estados tejida entre los países subscriptores dan como resultado reglas más severas que dificultan la evasión fiscal de los contribuyentes. Según el estudio de Ligthart et al. (2012) los tratados de doble tributación más que reducir la doble tributación permiten el intercambio de información con las entidades fiscales. (Braun & Zagler, 2014) Produciendo como consecuencia que algunos inversores desistan de realizar actividades en el país de destino.

Como antítesis a la premisa anterior se especifica que los mecanismos de evasión fiscal también se consagran de manera unilateral en la legislación local (Baker, 2014) como el llamado régimen de precios de transferencia, por lo que la verdadera incidencia de los tratados de doble tributaciones de cara a las herramientas aplicadas de manera local es poca. Partiendo de la concepción que los tratados de doble tributación realizan una doble función; la primera eliminar la doble tributación y la segunda evitar la evasión fiscal, se ha indicado que esta doble función podría neutralizar el efecto en la inversión, siendo este primer objetivo una ayuda a proliferar la inversión extranjera, y el segundo tiende a neutralizar el efecto desalentando la inversión extranjera, dejando sin efectos estos tratados en temas de inversión (Hussain Shah & Qayyum, 2015)

Actualmente existe dos modelos que han ejercido una gran influencia en la práctica internacional en materia de tratados y que cuentan con disposiciones comunes. Por un lado, el modelo de la ONU entrega mayores derechos al país fuente para cobrar impuestos. Permite que el país fuente pueda tener tasas de retención más altas sobre intereses, dividendos y regalías y por otro el modelo OCDE permite mayores posibilidades de aplicar impuestos en el país de residencia. No obstante, existen otro tipo de tratados; por ejemplo, como se mencionó anteriormente el acápite de la doble tributación incluido en la Comunidad Andina de Naciones, el cual dispone que sea el país destino quien tiene derecho exclusivo de aplicar impuesto como se explicó anteriormente.

Dicho esto, los modelos han respondido al desarrollo histórico de los flujos de capitales y servicios. Como se mencionó anteriormente, en sus inicios los tratados bilaterales de inversión en su mayoría eran firmados por un país desarrollado y uno en vía de desarrollo, presentándose flujos desde el país desarrollado hacia el país en vía de desarrollo. Por lo tanto, es lógico y coherente que en sus inicios el modelo de TDT propuesto por la OCDE otorgue mayores posibilidades de que los impuestos se apliquen en el país de residencia, situación que como ya vimos cambió cuando la inversión se fue haciendo bilateral (Ureta, 2012).

De esta manera, los Convenios de Doble Imposición, se han convertido en un importante instrumento normativo que facilite el flujo de inversiones transfronterizas entre las diversas economías. Si bien, lo anterior resulta cierto, en el caso de que los flujos de inversión transfronteriza tengan un carácter simétrico, como en el caso de aquellas economías signatarias del Convenio con niveles de desarrollo parecido, la situación dista de ser equivalente, en el caso de economías con distintos niveles de desarrollo económico. No obstante, lo anterior, las economías en desarrollo, en el ámbito de sus estrategias nacionales de atracción de la inversión extranjera directa, consideran que la firma de un convenio de doble imposición con las economías desarrolladas constituye un determinante adicional que añadir a la lista de determinantes anteriores, enviando una señal clara sobre sus intenciones de convertirse en zonas de localización preferente de la inversión extranjera directa.

2.1 DOBLE TRIBUTACIÓN EN LA ALIANZA PACÍFICO Y TLC

Dentro del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico se contempla la celebración de convenios para evitar la doble imposición entre los estados miembros del acuerdo. Como parte de esto el 14 de octubre de 2017 se realizó una convención para homologar el tratamiento impositivo previsto en los convenios para evitar la doble imposición suscritos entre los estados miembros del grupo. Estas acciones tienen como propósito consolidar a la Alianza Pacífico como un espacio de integración profunda en lo económico y financiero, reafirmando el objetivo de eliminar los obstáculos de inversión entre las partes y homologar el tratamiento impositivo de los ingresos obtenidos en los mercados financieros.

Adicional a lo anterior, la convención modificó los convenios para evitar la doble imposición y sus protocolos vigentes entre los países miembro de la Alianza del Pacífico. Dentro de los cuales están los siguientes (Alianza del Pacífico, 2017):

- Convenio entre la República de Chile y la República de Colombia para evitar la doble imposición y para prevenir la evasión fiscal en relación con el impuesto a la renta y al patrimonio, suscrito el 19 de abril de 2007, en Bogotá, Colombia.
- Convenio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y al patrimonio, suscrito el 17 de abril de 1998, en Santiago, Chile.
- Convenio entre la república de Chile y la República del Perú para evitar la doble tributación y para prevenir la evasión fiscal con relación al impuesto a la renta y al patrimonio, suscrito el 8 de junio de 2001, en Santiago, Chile.

- Convenio entre la República de Colombia y los Estados Unidos Mexicanos para evitar la doble imposición y para prevenir la evasión fiscal en relación con los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, suscrito el 13 de agosto de 2009, en Bogotá, Colombia;
- Convenio entre la república del Perú y los Estados Unidos Mexicanos para evitar la doble tributación y para prevenir la evasión fiscal en relación con los impuestos sobre la renta, suscrito el 27 de abril de 2011, en Lima, Perú.

Entre los temas tratados en esta convención, se reconoce como base para el proceso de integración todos los acuerdos económicos, comerciales y de integración a nivel bilateral, regional y multilateral que se hayan celebrado entre las partes, como tratados de libre comercio o convenios de doble tributación. Igualmente se hace claridad sobre la posibilidad de realizar modificaciones a lo acordado en la convención de manera bilateral notificando las partes debidamente su intención, así como las modificaciones acordadas. (Alianza del Pacífico, 2017)¹

¹ A nivel país Colombia empezó de manera tardía la firma de tratados tributario en comparación con el resto de los países. El primer TIEA firmado por Colombia fue en el año 2001 con Estados Unidos, no obstante este solo empezó a regir en abril de 2014. (Braun & Zagler, 2014) así mismos el primer tratado de doble tributación fue firmado por Colombia en el 2004, (Braun & Zagler, 2014) exceptuando el contemplado el régimen tributario especial consagrado en la Comunidad Andina de Naciones. No obstante este tardío comienzo, en Colombia desde 1990 se ha observado un aumento de cinco veces la inversión extranjera en el PIB pues para ese año representaba el 6,2% del mismo y para el 2009 más del 30%. (Braun & Zagler, 2014)

Tal es el caso de la incorporación de la normativa respecto a los fondos de pensiones entre Perú y Colombia, regulado a través de un protocolo dentro de la convención. Tema tratado a nivel de la Alianza del Pacífico en la mesa de trabajo de comercio de servicios e inversión realizada el 14 de febrero de 2018 en Bogotá, Colombia. En la cual se firmó un convenio para homologar las condiciones de doble tributación entre los fondos de pensiones de la AP, dando como resultado un entregable con las siguientes especificaciones (Alianza del Pacifico, 2018)

Se tomaron como base los convenios de doble imposición que se tienen de manera bilateral entre los países de la AP y se inició con los inversionistas más importantes del mercado de capitales: fondos de pensiones.

- Quieren tener un monto máximo del 10% de retención en la fuente, sin importar cuál es el monto de retención que se le cobre en un país a un inversionista.
- Esto se dio en octubre de 2017 y está en proceso de ratificación en los demás países. Una vez culmine, se haría algo similar para vehículos de inversión como los fondos de inversión colectiva.

Posteriormente en la declaración de Cali, el 20 de junio de 2017, los países miembros diseñaron y consolidaron una iniciativa regional denominada Instancia de Facilitación de las Inversiones de la Alianza del Pacífico (IFIAP). Esa iniciativa busca coordinar y unir esfuerzos en la identificación y eliminación de los principales obstáculos derivados de

regulaciones, medidas o acciones gubernamentales que impiden o dificultan la expansión de la IED dentro de este bloque comercial. (Alianza del Pacífico, 2018).

Se puede decir que en los TLC celebrados entre los países miembros de la Alianza del Pacífico, así como en el mismo acuerdo macro de la alianza no están establecidos de manera explícita acuerdos sobre doble tributación. Sin embargo, en estos mismos se acuerda que las partes interesadas convienen en iniciar entre ellas negociaciones bilaterales tendientes a la celebración de convenios para evitar la doble tributación, estableciendo un calendario entre las autoridades competentes respectivas, lo que nos indica que se hace necesario realizar un estudio de estos convenios de manera individual.

Como se mencionó anteriormente, entre todos los miembros de la Alianza del Pacífico, exceptuando la relación entre Colombia y Perú, rige el modelo OCDE de los tratados para evitar la doble tributación. Al hacer un análisis de los tratados tipo OCDE se encuentran que contienen regulaciones idénticas en los mismos puntos y difieren en mínimos detalles entre ellos. Las definiciones generales y las potestades que definen residencia fiscal, beneficios empresarial y deducción de gastos de dirección son iguales para todos los tratados, así como la repartición de la potestad impositiva entre ambos estados, la similitud es tal que los tratados cuentan con la misma regulación en la misma numeración de artículos. Uno de los puntos más importantes es la definición y los beneficios que se consagran para la residencia fiscal de las compañías regulados en el artículo 4 de los convenios. Así como la presencia de

distintos beneficios empresariales y la potestad que cuentan las empresas en virtud de la aplicación del tratado revistiendo al inversionista de numerosos beneficios fiscales como los consagrados en el artículo 24 de los convenios.

El análisis de los convenios tributarios entre todos los países indica que el tratamiento tributario entre los miembros de la alianza es prácticamente idéntico por lo que, con diferencia de las particularidades inherentes de cada estado como los impuestos locales, las tarifas y demás elementos, no puede hablarse de una disparidad entre o una falta de armonización entre los tratamientos fiscales entre los miembros, exceptuando Colombia y Perú. Cabe anotar que estos convenios traen consigo grandes beneficios tributarios que fuera de evitar la doble imposición revisten de potestad al inversionista extranjero para aliviar la carga fiscal impuesta por el país de destino de la inversión.

En la relación entre el convenio que rige entre Colombia y Perú por la decisión 578 de la Comunidad Andina de Naciones, cabe mencionar que toda la potestad tributaria está en cabeza del país miembro donde se encuentre la fuente productora de renta, por lo que al llevar dividendos o cualquier tipo de ingresos al país de origen este constituye un ingreso con tratamiento de renta exenta, así como se indica en el artículo 3 de dicha decisión.

Esto implica que el tratamiento tributario en la Comunidad Andina de naciones no ofrece beneficios inherentes en el tratado como si se consagran en los modelos OCDE por lo que está clara entrega de la potestad tributaria nos indica que esta relación deberá analizarse de manera independiente al momento de realizar las estimaciones metodológicas.

3. REVISIÓN DE LITERATURA

La literatura económica ya ha tratado el tema de los efectos que tienen los tratados de doble imposición tributaria en la inversión extranjera directa. Las conclusiones que han llegado a obtenerse de estos estudios han demostrado que no existe una conclusión absoluta, toda vez que los resultados varían entre efectos positivos, negativos y neutros. No obstante, las distintas conclusiones a las que los autores llegan no pueden ser comparables dado que el objeto de estudio de cada autor se centra en periodos de tiempo o países distintos. Autores como (Baker, 2014) han recopilado distintos estudios a través del tiempo, y ha indicado que los estudios que tratan de medir los efectos de la inversión extranjera con la vigencia de tratados de doble tributación analizan los efectos tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde el punto de vista cualitativo. En primer lugar, los análisis cualitativos que se han realizado tienden a enfocar su estudio en los tratados para evitar la doble imposición de cara con la tributación local y muestran los efectos que se deben esperar con la subscripción de estos. En cambio, los análisis cuantitativos realizan la medición de los impactos de los tratados de doble tributación a través de rígidos análisis econométricos.

Entre la división de los análisis cuantitativos la literatura económica ha indicado que estos análisis se pueden diferenciar en dos tipos de estudios: “Dyadic” el cual estudia los cambios en los tratados de manera bilateral entre dos países y los flujos de inversión entre los mismos, y “Monadic” el cual versa sobre los múltiples tratados que cuenta uno o varios países como país de origen y estudia si a mayor números de tratados se puede asociar a mayor número de flujo de inversión (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010). Los estudios basados en el impacto de los tratados bilaterales (Dyadic) normalmente indican que no existe un efecto positivo del tratado sobre la inversión extranjera directa, mientras que los estudios que son basados en los datos agregados de la inversión extranjera (Monadic) muestran que los mismos tienen efectos positivos. Otra diferencia entre estos estudios son que los denominados Dyadic tienden a realizarse en muestras no representativas mientras que los Monadic tienden a realizarse en muestras más grandes. (Barthel, Busse, Krever, & Neumayer, 2010)

Como se ha indicado anteriormente, los tratados de doble tributación no son un concepto nuevo, es un elemento jurídico utilizado entre distintos países para proliferar la inversión. Esta herramienta si bien es utilizada por los países desarrollado ha tenido gran acogida por los países en vía de desarrollo. No es para nada despreciable la cantidad de acuerdos de doble tributación que han sido firmado; para 2014 existían alrededor de 2600 tratados de doble tributación ratificados en el mundo, de los cuales 500 eran entre países industrializados, 800 entre países en vía de desarrollo y 1300 entre países industrializados y países en vía de desarrollo (Braun & Zagler, 2014). No obstante, la larga existencia de esta herramienta la

mayoría de los tratados han sido ratificados y firmados en las últimas tres décadas, pues de los 2600 tratados 60% de los mismos han sido ratificados desde 1990 a 2014, (Braun & Zagler, 2014)

Estudios enfocados en los nuevos tratados de doble tributación firmados entre los países menos desarrollados con los países desarrollados muestran que el tiempo más activo fue en el periodo comprendido entre 1991 y 2006. En el estudio realizado en el periodo anteriormente mencionado muestra que los efectos de los tratados de doble tributación sobre la inversión extranjera son completamente irrelevantes toda vez que los efectos se ven socavados por el efecto de la tributación local. Como explican los estudios realizados por Dagan en el 2000 y Christians en el año 2005, el poco efecto de los tratados de doble tributación se debe al resultado de los alivios fiscales locales que se brinda a la inversión extranjera, los cuales dejan sin importancia la existencia de tratado para evitar la doble imposición tributaria. Esta afirmación sugiere que los tratados que evitan la doble imposición tributaria no ofrecen ningún atractivo para los inversionistas (Baker, 2014).

Ahora bien, Baker, indica que la literatura hasta la fecha de su investigación (Baker, 2014) muestran que existe una división ecuaníme en los posibles efectos de estos tratados sobre la inversión, es decir, efectos positivos, negativos, o ningún tipo de efecto como se indicó anteriormente. El estudio de Barthel, Busse, and Neumayer en el año 2010, tomó datos comprendidos entre 1978 a 2004 incluyendo tanto países menos desarrollados como países

desarrollados como fuente de inversión y determino que existe un efecto positivo en la inversión extranjera directa al utilizar tratados de doble tributación (Barthel, Busse, Kreyer, & Neumayer, 2010)

Blonigen y Davis realizaron una investigación en el 2004 limitando el análisis a Estados Unidos como país de origen y los países menos desarrollados como países receptores durante el periodo 1980 y 1999. Los autores utilizaron una estrategia de análisis combinado con una versión adaptada del modelo CMM. En este caso no se encontró ningún tipo de efecto en la inversión extranjera de cara a los tratados de doble imposición. Otros autores como Orlova y Skiba utilizaron un modelo gravitacional para analizar el periodo comprendido entre 1990 y 2001 entre los países de la OCDE como países de origen y los países con economía transicionales como países receptores, el resultado no encontró ningún efecto relacionado entre los tratados y la inversión extranjera directa. (Baker, 2014). Neumayer en el año 2007 utilizo un modelo Dyadic para analizar el efecto de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera directa utilizando como objeto de estudio la relación entre Estados Unidos y los países en vía desarrollo. Por su parte Davies en el 2003, concluyó en su estudio que los tratados no tienen ningún efecto en la inversión extranjera directa, no obstante, este tipo de resultados no dan respuestas absolutas pues se encuentran delimitadas al flujo de inversión en Estados Unidos. (Barthel, Busse, Kreyer, & Neumayer, 2010)

Baker (2014) plantea que en uno de los análisis empíricos utilizados por los autores Blonigen y Davis quienes recurrieron a un modelo de mínimos cuadrados ordinarios para determinar los efectos de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera directa a través de una modificación del modelo de Carr, Markusen y Makus, conocido como modelo CMM para las variables de control, dio como resultado la existencia de efectos negativos en la inversión extranjera comparando los países de origen de inversión con los países receptores en el periodo comprendido entre 1982 y 1992. En el 2006. Egger indicó en su estudio que existen efectos negativos de estos tratados de doble tributación sobre la inversión extranjera directa, el autor utilizando sus propias estimaciones empíricas de diferencias en diferencias analizó los flujos de inversión entre países desarrollado por una parte y entre países desarrollados y menos desarrollados por otra en el periodo comprendido entre 1985 y 2000 concluyendo que los mismo tienen efectos negativos (Baker, 2014).

Baker en el texto dictado en el 2014 realizó un análisis en el periodo comprendido entre 1991 a 2003, aplicando el análisis sobre los 30 países miembros de la OCDE en el 2006 como fuentes inversoras y los 206 países restantes como países de destino. En la interpretación de los resultados realizados encontró una débil evidencia que apunta un efecto positivo en la implementación de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera directa, no obstante, la interpretación que acoge el autor es la de sugerir que no existe un efecto significativo, toda vez que la evidencia encontrado no es lo suficientemente robusta por la falta de significancia estadística. No obstante, la principal razón que explica el resultado según el autor son los alivios fiscales locales que cumplen con el mismo propósito que los

tratados. Como se explicó anteriormente los gobiernos locales pueden a través de la legislación realizar incentivos para ser más atractivos a la inversión extranjera directa, es decir, pueden dotarse ellos mismos de algunos de los beneficios que cuenta un tratado de doble imposición tributaria de manera unilateral, no obstante esto no implica que los tratados de doble tributación no tengan beneficio alguno, pues como se ha indicado cobija más elementos que los determinantes a la inversión extranjera directa y dotan de potestades a las empresas extranjeras. El autor concluye que, aunque existe una división acerca de cuáles son los efectos que los tratados de doble tributación tienen sobre la inversión extranjera directa, muestra cualitativa y cuantitativamente la inexistencia de una mayor incidencia en los efectos de la inversión extranjera. (Baker, 2014)

En estudios enfocados en la región, encontramos a los autores (Hussain Shah & Qayyum, 2015) los cuales analizaron el efecto de los tratados de doble tributación sobre la inversión extranjera directa en 15 países de América Latina y el Caribe desde 1983 a 2013. Según los resultados obtenidos, se indica que los países estudiados atraen la inversión dependiendo de factores como el tamaño del mercado, la apertura económica, el nivel de desarrollo, la explotación de recursos naturales y el mejoramiento del servicio de manufactura del sector, por mencionar algunos factores, que de los beneficios tributarios consagrados en convenios para evitar la doble tributación. Los 15 países de Latino América y el Caribe analizados son: Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú y Venezuela (Hussain Shah & Qayyum, 2015) Los resultados de este estudio muestran que los tratados de doble tributación no tienen un

efecto significativo en la inversión extranjera directa en los países de Latinoamérica y el Caribe. La evidencia empírica del autor indica que lo que parece atraer a la inversión extranjera a estos países en este periodo es la abundancia y potencial extractivo de los recursos naturales, no obstante esto no significa que estos tratados efectivamente no tengan ningún papel en el incremento del flujo de inversión, pues esto dependerá del periodo de tiempo y la región que se estudie por lo que es posible que el tiempo del estudio pueda no ser un factor significativo, y en el futuro se vuelva un elemento importante para la inversión (Hussain Shah & Qayyum, 2015).

Según concluye (Hussain Shah & Qayyum, 2015) no se puede determinar si efectivamente existe una relación positiva clara entre los tratados de doble tributación y el aumento efectivo de la inversión, pues esto dependerá del momento y de los países de los cuales se analicen. Es por estas razones que se hace necesario evidenciar cuáles son los factores que toman relevancia para los inversores al momento de realizar inversiones en el exterior. Algunos autores indican que los elementos políticos pueden ser los principales factores endógenos que atraen la inversión (Barthel, Busse, Kreyer, & Neumayer, 2010). Por su parte (Braymen, Chang, & Luo, 2016) encontraron evidencia que indica que las compañías al entrar al mercado extranjero toman en consideración elementos como: el tamaño del mercado, los costos de transporte para definir si es viable realizar operaciones de exportación desde el país de origen o producción en el exterior. (Hussain Shah & Qayyum, 2015), no obstante estos elementos no son imperantes en todas las épocas, pues se indica que los elementos determinantes para el inversor extranjero cambian a través de los años, anteriormente el factor más determinante era el tamaño del mercado, no obstante de manera consecuente se

ha venido cambiando estos elementos y ha ganado más importancia elementos como el costo de producción, la calidad de la infraestructura, el capital humano, etc. (Hussain Shah & Qayyum, 2015) Otro elemento que se toma en consideración es el cambio de la importancia del PIB per cápita, pues anteriormente era un elemento crucial para los inversores para determinar el lugar de la inversión en el extranjero, no obstante con el pasar del tiempo este elemento ha venido perdiendo importancia.

Nunes y Oscategui en su estudio de los determinantes de la inversión extranjera en América Latina mostraron cuales son elementos con efectos positivos en la inversión, los cuales son: la apertura económica, el tamaño del mercado, la infraestructura. Así mismo encontraron elementos con efectos negativos como lo son: la tasa de inflación y los salarios. (Nunes, Oscategui, & Peschiera, 2006). En otros estudios se han encontrado que existe una fuerte correlación entre la calidad del capital humano y la inversión extranjera en los países desarrollados. (Hussain Shah & Qayyum, 2015)

Se ha dictaminado que un elemento que afecta positivamente la inversión son los tratados de inversión, pues estos tienden a tener un efecto de incremento del 30% más en la inversión extranjera directa, no obstante, se indica que este aumento en cuestión dependerá del vínculo entre los países por lo que este por si solo puede o no ser una variable exógena en el aumento de la inversión. (Barthel, Busse, Kreyer, & Neumayer, 2010)

Un elemento que se debe analizar debido a la coyuntura del análisis realizado en el presente estudio es la incidencia de los tratados regionales en la inversión extranjera directa, toda vez que los actuales miembros de la Alianza del Pacífico se encuentran geográficamente ubicados en la misma región.

En el análisis realizado por Macdermott (2007) el cual midió el impacto del NAFTA en la inversión extranjera directa concluyó que este acuerdo mejoró los flujos de IED de manera positiva. Así mismo determino que los tratados regionales pueden efectivamente mejorar o deteriorar la inversión extranjera directa dependiendo de los factores como los costos de producción dentro de la región en comparación con el resto del mundo Raff (2004) (Braymen, Chang, & Luo, 2016)

Los autores (Braymen, Chang, & Luo, 2016) analizaron el impacto sobre la inversión extranjera en contraposición de los tratados comerciales regionales en posibles ambientes de doble tributación. En este estudio encontraron efectos positivos de estos tratados regionales en la inversión. El modelo teórico implementado por los autores muestra el efecto en la IED producido por los tratados regionales, el análisis se realizó bajo un modelo que plantea como supuesto la existencia de dos países localizados en una misma región en comparación con un tercer país localizado en una región distinta. Los autores muestran evidencia que indica que un tratado regional entre dos países en los cuales exista una asimetría en los salarios será beneficioso para el país con más bajos costos salariales y en general para la región, no obstante, el efecto que este tendría es el deterioro del bienestar en el país con altos costos

salariales. Así mismo estos tratados pueden inferir en la decisión de que los inversores decidan reorganizar la planta de producción en un país con salarios más bajos, sin embargo, esto dependerá más que todo del nivel de asimetría de los costos de los salarios. El resultado indica que en los tratados regionales influyen en la IED de manera positiva en un país con bajo costos salariales como país destino y un país con altos costos salariales como país de origen en el escenario de que exista una doble tributación. Los autores indican que los temas fiscales se vuelven indiferentes en términos de los tratados regionales, mostrando que los impactos de los tratados de doble tributación en los flujos de inversión extranjera están más influenciados por el régimen de los tratados regionales que por los elementos fiscales. De igual forma, los autores como Wooton (2006), encontraron evidencia que sugiere que la coordinación de políticas fiscales en el marco de un tratado regional puede mejorar la atracción de la inversión extranjera directa (Braymen, Chang, & Luo, 2016)

4. MODELO ECONOMETRICO PARA LA MEDICIÓN DE LA INCIDENCIA DE LOS TRATADOS DE DOBLE TRIBUTACIÓN EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE LOS MIEMBROS DE LA ALIANZA PACÍFICO.

Para medir la incidencia que tienen los tratados de doble tributación en la inversión extranjera entre los miembros de la Alianza del Pacífico se utilizara una metodología dividida en tres etapas, las cuales serán basadas y construidas utilizando la misma base de datos. La base de datos se constituye de la siguiente información: las observaciones de la inversión extranjera

directa realizadas entre los actuales miembros de la Alianza del Pacífico en el periodo comprendido entre mayo de 2003 a abril de 2016, estas se obtuvieron de la base de datos Financial Times FDI Markets- Crossborder investment monitor. Entre los datos substraídos se encontraban distinta información, no obstante, para efectos del presente estudio se utilizaron exclusivamente los siguientes datos: mes y año en el cual se realizó la inversión, país de origen, país de destino, monto de la inversión en millones de dólares.

Se segrega el tiempo en que se realiza dicha inversión en dos grupos: si al momento de realizarse estaba vigente el tratado o no, esto con la finalidad de medir el impacto que han tenido dichos tratados. Cabe mencionar que entre los miembros de la Alianza del Pacífico se encuentra una situación atípica entre la naturaleza de dichos tratados; la mayoría de los países han utilizado modelos tipo OCDE para formalizar los acuerdos para evitar la doble imposición tributaria, todos los países del grupo cuentan con dicho modelo entre ellos, no obstante entre dos miembros de la Alianza del Pacífico: Colombia y Perú, rige el tratado tributario consagrado en el acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones; tratado que no sigue las reglas de los demás acuerdos firmados por los demás miembros como se explicó anteriormente, por lo que se deberá realizar un control de las relación entre estos dos países y se mostraran los hallazgos que esta relación conlleve. Como variable primordial la base de datos cuenta con la inversión extranjera directa en series de tiempo trimestral tanto del país de origen como el país de destino, dicha información fue obtenida en el banco central de cada uno de los países correspondientes. A continuación, se presenta una tabla con la estadística descriptiva de las variables que serán utilizadas en los modelos:

Tabla 5.
Estadística descriptiva de las variables del modelo

stats	ied_d	taxrate~d	tratado	imp_an	siesCo~a	siesMe~o	siesCh~e	siesPerú
p50	2886.14	51.7	1	1071.547	1	0	1	0
mean	3745.417	55.21667	0.7272727	1534.565	0.5363636	0.4227273	0.6454545	0.3954545
sd	3321.999	20.887	0.4463774	1273.067	0.4998132	0.4951194	0.4794663	0.4900632
min	129.8073	24.5	0	278.907	0	0	0	0
max	20858.13	84.2	1	6362.176	1	1	1	1

Tabla 5.
Descripción de las variables del modelo

Descripción de las variables del modelo		
Código de la variable	Descripción de la variable	Unidad
Tratado	Tiene tratado en el momento de la transacción	Si tiene (1), no tiene (0)
ied_d	Inversión extranjera país destino	Millones USD-Trimestral
Ied_o	Inversión extranjera país origen	Millones USD-Trimestral
Interact2	Colombia hace parte de la transacción	Si (1), No (0)
siesPerú	Si Perú hace parte de la transacción con Colombia	Si (1), No (0)
pibtri_d	Producto interno bruto trimestral del país destino	Millones USD

pibtri_o	Producto interno bruto trimestral del país origen	Millones USD
taxrate_d	Tasa impositiva corporativa en el país de destino	Porcentual (%)
imp	Importaciones trimestrales del país destino	Millones USD
inflacion	Inflación país destino	Porcentual (%)

Fuente: Elaboración

propia

Como variables de control se utilizaron el PIB del país de origen, PIB del país de destino ambos datos en series de tiempo trimestrales, la tasa impositiva corporativa efectiva de cada uno de los países en el año de la inversion, la tasa de inflación de cada país en cada uno de los años. Todas estas cifras fueron obtenidas en la página del Banco Mundial, también se utilizaron los flujos de exportaciones e importaciones de cada uno de los países obtenido en la base de datos TRADEMAP. Todos los datos utilizados conforman una combinación de datos de corte transversal.

En la recolección de datos se encontró que las tasas impositivas más altas a través de los 13 años de observaciones eran impuestas por Colombia, el cual cuenta con una tasa de tributación del 69,8% en el 2016 a quien le sigue México como el país con la segunda tasa más alta dentro de los países de la Alianza del Pacífico, la cual es de 35,6% en el mismo año. En vista de esta disparidad impositiva, se considera que los efectos de dichos tratados pueden

diferir en Colombia en comparación con el resto de los países debido al peso de los elementos tributarios establecidos por los demás miembros. Por este motivo en las regresiones se diferenciará: la relación entre todos los miembros, la relación entre los miembros excluyendo a Colombia y luego se controlará por si Colombia hace parte de cualquier transacción.

La primera es una estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)

$$y = X\beta + u$$

Donde y es un vector de tamaño $N \times 1$ con observaciones para la variable dependiente, X es una matriz de tamaño $N \times K$ con las variables independientes, β es un vector de tamaño $K \times 1$ de parámetros a estimar, y u el cual es un vector de tamaño $N \times 1$ que representa los choques aleatorios. Se van a realizar tres ejercicios de estimación por mínimos cuadrados ordinarios sobre la inversión extranjera directa respecto a tratado en tres casos: muestra completa, muestra excluyendo a Colombia y solo con Colombia.

RESULTADOS

Tabla 6.

Regresión MCO utilizando muestra total

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	220
				F (1, 218)	=	0.06
Model	703242.526	1	703242.526	Prob > F	=	0.8014
Residual	2.4161E+09	218	11083075.3	R-squared	=	0.0003
				Adj R-squared	=	-0.0043
Total	2.4168E+09	219	11035678.8	Root MSE	=	3329.1

ied_d	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
tratado	-126.9487	503.9714	-0.25	0.801	-1120.229 866.3313
_cons	3837.744	429.7882	8.93	0.000	2990.672 4684.816

Cuando se utiliza toda la muestra los efectos tratados de doble imposición en la inversión extranjera directa de los cuatro países se encuentra evidencia a favor de la insignificancia de la relación entre los tratados de doble tributación y la inversión extranjera directa.

Tabla 7
Regresión MCO excluyendo a Colombia

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	138
				F (1, 136)	=	5.5
Model	87165981.7	1	87165981.7	Prob > F	=	0.0205
Residual	2.1553E+09	136	15847605.3	R-squared	=	0.0389
				Adj R-squared	=	0.0318
Total	2.2424E+09	137	16368177.4	Root MSE	=	3980.9

ied_d	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
tratado	-2132.555	909.3028	-2.35	0.020	-3930.756 -334.3533
_cons	5967.976	830.0761	7.19	0.000	4326.45 7609.502

Para este ejercicio se realizó la regresión excluyendo a Colombia, los resultados encontrados muestran incidencia negativa de los tratados de doble tributación sobre la inversión extranjera a un nivel de confianza del 95%.

Tabla 8.
Regresión MCO con solo interacciones con Colombia

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	82
				F (1, 80)	=	14.72
Model	15679864.4	1	15679864.4	Prob > F	=	0.0002
Residual	85234428.6	80	1065430.36	R-squared	=	0.1554
				Adj R-squared	=	0.1448
Total	100914293	81	1245855.47	Root MSE	=	1032.2

ied_d	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
tratado	878.7614	229.0669	3.84	0.000	422.9037 1334.619
_cons	2513.545	169.6921	14.81	0.000	2175.847 7609.502

En este ejercicio se controla por si Colombia hace parte de la transacción ya sea como país de origen o como país de destino, en este caso se encuentra que los efectos de los tratados de doble imposición sobre inversión extranjera difieren de los demás países, pero no podemos asegurar que influye de manera positiva, no obstante confirman la presunción inicial planteada acerca de la diferenciación a Colombia.

Ahora bien, aunque parece que la evidencia teórica y la intuición económica indica la existencia de problemas de endogeneidad en las variables, es necesario confirmar esta a través de una estimación propia, la cual puede estimarse a través de un modelo de ecuaciones simultaneas por la metodología de Seemingly Unrelated Regressions (SUR) en su nombre en inglés o ecuaciones aparentemente no relacionadas español. Modelo que asume exogeneidad, pero permite covarianza entre las perturbaciones estocásticas de las diferentes ecuaciones. Hipótesis plausible en el marco en el que se trabaja (los choques aleatorios que recibe la IED pueden estar relacionados con los de los PIB de ambos países).

Tabla 9.
Regresión sur

Equation	Obs	Parms	RMSE	"R-sq"	chi2	P
ied_d	180	5	2614.473	0.4165	366.33	0.0000
pibtri_d	180	4	3282726	0.4985	420.35	0.0000

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
ied_d					
taxrate_d	-10.82696	9.625725	-1.12	0.261	-29.69303 8.039115
tratado	-714.7192	497.9874	-1.44	0.151	-1690.757 261.3182
inflacion	-.9014168	.2812268	-3.21	0.001	-1.452611 -.3502225
pibtri_d	.0007249	.0000398	18.2	0.000	.0006468 .0008029
interact2	810.6707	415.631	1.95	0.051	-3.951178 1625.292
_cons	3459.14	748.0922	4.62	0.000	1992.906 4925.374
pibtri_d					
ied_d	1111.627	61.29063	18.14	0.000	991.4999 1231.755
imp	-669.0206	800.2884	-0.84	0.403	-2237.557 899.5158
inflacion	1536.181	324.4398	4.73	0.000	900.2909 2172.072
pibtri_o	-.0928041	.6969729	-0.13	0.894	-1.458846 1.273238
_cons	-2408286	394276.6	-6.11	0.000	-3181054 -1635518

Esto indica evidencia a favor de doble causalidad entre la inversión extranjera directa y el PIB destino mostrando que el PIB de país destino es significativo en la regresión de inversión extranjera directa del país del destino y que inversión extranjera directa del país destino es significativa en la regresión de PIB país destino. La metodología a utilizar para aliviar dicho problema es la de Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (2SLS)

Donde XI es el regresor endogeno (PIB destino) y Z es la concatenación de los instrumentos (PIB origen) junto con X2 (regresores exógenos) lo que nos indica que el PIB de origen es la

variable instrumental. La literatura ha mostrado evidencia a favor de que el tamaño del PIB en el país de destino es un factor que atrae la inversión extranjera directa; de forma que si el PIB del país de origen es más grande, éste tendrá una incidencia negativa en el PIB del país de destino a través de la inversión extranjera, debido a que si un país X cuenta con un PIB más grande que un país Y, el país X atraerá mayor inversión extranjera evitando que este llegue al país Y, lo que provocaría un efecto negativo en el PIB del país Y.

Tabla 10.

Primera etapa regresión mínimos cuadrados en dos etapas

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	180
				F (6, 173)	=	4.78
Model	2.4686E+12	6	4.1144E+11	Prob > F	=	0.0002
Residual	1.4904E+13	173	8.6152E+10	R-squared	=	0.1421
				Adj R-squared	=	0.1123
Total	1.7373E+13	179	9.7055E+10	Root MSE	=	2.90E+05

pibtri_d	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
pibtri_o	-0.214326	0.988943	-2.17	0.032	-0.4095208 -0.191312
taxrate_d	-1356.409	1592.24	-0.85	0.395	-4499.126 1786.308
tratado	11869.21	76843.08	0.15	0.877	-139801.5 163539.9
interact2	-68556.54	61810.47	-1.11	0.269	-190556.3 53443.2
imp_an	22.86428	27.5559	0.83	0.408	-31.52477 77.25333
siesPerú	-275041.7	55961.36	-4.91	0.000	-385496.6 -164586.7
_cons	602218	138679.7	4.34	0.000	328496 875940

Tabla 12.
Regresión mínimos cuadrados en dos etapas

				Number of obs	180
				F (6, 173)	6.34
				Prob > F	0.0000
Total (centered) SS	=	2108702676		Centered R2	0.1612
Total (Uncentered) SS	=	4454877272		Uncentered R2	0.603
Residual SS	=	1768703614		Root MSE	3135

ied_d	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
pibtri_d	0.149233	.0049278	3.03	0.002	.005265 .0245817
taxrate_d	-52.15029	16.05124	-3.25	0.001	-83.61015 -20.69043
tratado	-1698.566	837.2644	-2.03	0.042	-3913 -57.55795
interact2	1682.996	753.4064	2.23	0.025	206.3467 3159.646
siesPerú	706.0236	1354.096	0.52	0.602	-1947.957 3360.004
imp_an	.1970659	.2187307	0.9	0.368	-.2316384 .6257701
_cons	1554.312	2690.884	0.58	0.564	-3719.724 6828.348

Como resultado encontramos que el PIB del país de destino muestra una relación significativa de manera positiva con una confianza del 95% mostrando y confirmando lo que la literatura ha reiterado acerca del PIB de destino como factor imperante para determinar la inversión extranjera. Por su parte la tasa impositiva de las compañías muestra una afectación negativa a la inversión extranjera directa con una confianza del 95%. El tratado afecta de manera negativa y de manera considerable en el caso de los demás miembros de la Alianza del Pacífico, es decir, sin incluir a Colombia en la transacción, este resultado se encuentra con una confianza del 95%. En el caso de que Colombia interactúe ya sea como receptor o como país de origen de la inversión, los efectos del tratado son distintos, no obstante no se puede indicar con la regresión que tipo efecto tiene frente la inversión, mas se ratifica la presunción

inicial de que para Colombia el efecto difiere de los demás miembros de la Alianza del Pacífico debido a las altas tarifas que impone el gobierno colombiano a las empresas. Por último se realiza el control entre las inversiones llevadas entre Colombia y Perú el cual rige entre ellos el acuerdo establecido en la Comunidad Andina de Naciones, los resultados encontrados muestran que dicho tratado no tiene ningún efecto en la inversión extranjera directa por lo que sus efectos son neutros.

CONCLUSIONES

En términos de integración económica y proliferación de inversión, la Alianza del Pacífico cuenta con herramientas suficientes para lograr de forma progresiva una integración profunda entre sus miembros, logrando la libre movilidad de bienes, servicios, capitales y facilitando la movilidad de personas al interior del grupo. Aunque la Alianza del Pacífico tiene aún un largo camino que recorrer debido a la poca integración efectiva que se tiene hasta la fecha, los mecanismos creados dentro del grupo, el surgimiento de cadenas de valor regionales, y las tendencias de internacionalización de las empresas regionales, entre ellas las denominadas multilatinas, hacen pensar que, en el mediano plazo, el grupo experimentará una proliferación de flujos de IED entre sus miembros.

En materia de IED la Alianza del Pacífico ha logrado importantes avances como el establecimiento del MILA y la creación del Pasaporte Regional de Inversión, así como los esfuerzos en materia de cooperación entre las entidades de promoción. Sin embargo, en lo que respecta a los asuntos tributarios de la IED, la Alianza del Pacífico ha limitado sus avances a la suscripción de un Convenio entre sus miembros, mediante el cual los incentiva a establecer Acuerdos de Doble Tributación entre ellos, sin hacer mención respecto al modelo de negociación a seguir, o sin generar un acuerdo regional como si lo ha hecho para los asuntos arancelarios y de acceso a mercados.

Debido a que solo una de las seis relaciones entre los miembros de la Alianza del Pacífico cuenta con un tratamiento tributario distinto a los planteados del modelo OCDE, se puede argumentar que hasta la fecha no se hace necesario desplegar nuevas medidas para tratar este punto. Según los hallazgos encontrados, resulta acertada la afirmación expuesta en el entregable de la mesa de trabajo de comercio de servicios e inversión de la Alianza Pacífico realizada en Bogotá el 14 de febrero de 2018 donde se deja a discrecionalidad de cada país la suscripción de estos tratados.

La evidencia muestra que los tratados para evitar la doble tributación juegan un papel difuso en temas de inversión, pues parece ser que más que asociarse a un efecto determinado, estos podrán atraer o repeler la inversión dependiendo a la coyuntura que se presente en un espacio y tiempo determinado, por lo que es imposible generalizar sus efectos en la IED. Independientemente de los efectos que los tratados para evitar la doble imposición tengan sobre la inversión extranjera directa, se determina en el presente estudio que luego de realizar la estimación por SUR, la prueba de Breusch-Pagan muestra evidencia a favor la cual indica que la inferencia estadística de MCO es inválida debido a la existencia de covarianza significativa entre los residuales de las regresiones, lo cual sugiere que las posteriores ejercicios de este tipo que se pretendan estimar por mínimos cuadrados ordinarios al menos estimen por SUR para comprobar la endogeneidad según su ejercicio .

Las estimaciones realizadas en el presente trabajo a través del modelo de mínimos cuadrados en dos etapas no han sido realizadas en la literatura revisada en el presente estudio, por lo que el presente trabajo aporta un resultado y una metodología que puede ayudar a disuadir la disparidad de resultados que los autores arrojan sobre el mismo tiempo y lugar.

Las recomendaciones en general para los demás miembros de la Alianza a excepción de Colombia que se pueden realizar acerca de las medidas más convenientes en términos fiscales de cara a la adhesión de los nuevos miembros al grupo se reducirá a la recomendación ya establecida en la Alianza; dejando a criterio de cada país la subscripción de nuevos tratados, así como el tipo de las relaciones fiscales que crea conveniente, debido a que no se puede garantizar que estos tratados tengan algún efecto específico en la inversión extranjera de su país, no obstante como ha concluido la literatura: estos tratados pueden a futuro ser un factor relevante en la atracción de IED. Para Colombia en específico se recomienda que, con base a los resultados encontrados en la estimación, Colombia debería subscribir nuevos tratados con los nuevos miembros, al menos con los nuevos miembros a nivel regional y con los cuales exista una marcada disparidad en la tasa impositiva entre este nuevo miembro y Colombia pues como se demostró: los efectos pueden ser significativamente positivos para el país en términos de inversión extranjera directa.

REFERENCIAS

- Alianza del Pacifico. (2017). *Convenio tratamineto impositivo AP*.
- Alianza del Pacifico. (23 de Mayo de 2018). *Alianza Pacifico*. Obtenido de Alianza Pacifico web Site: <https://alianzapacifico.net>
- Alianza del Pacífico. (2018). *Mesa de trabajo de comercio de servicios e inversión alianza del pacifico*. Bogotá.
- Arsen, P. (2003). *tratados bilaterales de inversión, su significado y efectos*. Buenos Aires: Astrea.
- Baker, P. L. (2014). An Analysis Of Double Taxation Treaties And Their Effect On foreign Direct Invesment. *International Journal Of The Economics Business*, 341-377.
- Barthel, F., Busse, M., Krever, R., & Neumayer, E. (2010). The Relationship Between Double Taxation Treaties And Foreign Direct Invesment. *Building Bridges Between Law And Economics*, 3-18.
- Braun, J., & Zagler, M. (2014). An Economic Perspective On Double TAX Treaties With Developing Countries . *World Taz Journal*, 243-276.
- Braymen, C., Chang, Y. M., & Luo, Z. (2016). Tax Policies, Regional Trade Agreements And ForeginDirect Investment: A Welfare Analysis. *Pacific Economic Review*, 123-150.
- CAN. (2004). *DECISIÓN 578 Régimen para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal*. Comision Comunidad Andina de Naciones.
- CEPAL. (2017). ESTUDIO ECONOMICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE. *CEPAL*, 1(69), 214.
- Concha, J. R., & Gómez, O. A. (2016). Análisis de atracción de inversión extranjera a países de la alianza del Pacífico. *Estudios Gerenciales*, 369-380.
- Convenido entre Chile y Mexico. (2000). *CONVENIO ENTRE LA REPUBLICA DE CHILE Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICION E IMPEDIR LA EVASION FISCAL EN MATERIA DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y AL PATRIMONIO*. Diario Oficial del 08 de febrero del 2000.
- Cubides, B. (2010). *NORMAS Y CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICION INTERNAICONAL EN EL IMPUESTO DE RENTA Y EN EL PIMPUESTO AL PATRIMONIO EN COLOMBIA* (1 ed., Vol. 1). (E. Z. S.A., Ed.) MEDELLÍN, ANTIOQUIA, COLOMBIA: CETA.
- DIAN. (2010). *Convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal*. Bogotá.
- Egger, P., & Pfaffermayr, M. (2004). The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment. *Journal of comparative Economics*, 188-804.
- FMI. (1993). Balance Of Payments Manual . *FMI* (págs. -). Washington DC: FMI.
- FMI, F., & OCDE. (1993). Balance Of Payments Manual. *Balance of Payments Manual* (págs. -). Washington DC: FMI.
- Garavito, A., Iregui, A. M., & Ramírez, M. T. (2012). *Inversión extranjera directa en Colombia: Evolucion reciente y marco normativo*. Bogotá: Banco de la republica.
- Hussain Shah, M., & Qayyum, S. (2015). Impact Of Double Taxation Treaties On Inward FDI In Latin American And Caribbean Developing Countries. *Business And Economic Review*, 1-18.

- ICSID. (6 de 8 de 2018). *International centre for settlement of investment Disputes*.
Obtenido de ICSID (World Bank Group):
<https://icsid.worldbank.org/en/Pages/resources/Bilateral-Investment-Treaties-Database.aspx>
- International Monetary Fund. (2016). *FINANCIAL INTEGRATION IN LATIN AMERICA*. IMF.
- Medina, Ó. (2013). *Importance of FDI in the development of Emerging Countries Application to Colombia and the Philippines*. Medellin: Centro de Estudios Asia-Pacífico.
- Mincit. (22 de Mayo de 2018). *Mincomercio industria y turismo* . Obtenido de Mincomercio industria y turismo sitio web:
http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/7180/100_preguntas_de_la_alianza_del_pacifico
- Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú. (23 de Mayo de 2018). *Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú*. Obtenido de Sitio Web del ministerio de comercio exterior y turismo de Perú: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Ministerio de Hacienda de Chile. (22 de 07 de 2018). *Ministerio de Hacienda de Chile*. Obtenido de Ministerio de Hacienda de Chile: <http://www.hacienda.cl/preguntas-frecuentes/impuestos/que-son-los-tratados-de-doble.html>
- Nunes, L., Osgategui, J., & Peschiera, J. (1 de 10 de 2006). *Determinants Of FDI In Latin America*. Recuperado el 15 de 08 de 2018, de Core: [HTPPS://CORE.AC.UK/DOWNLOAD/PDF/6445830.PDF](https://core.ac.uk/download/pdf/6445830.pdf)
- Obeid, A. (2015). The determinants of foreing direct investment- Empirical Evidence from Bahrain. *International Journal of Business and social Science*, 94-106.
- OCDE. (1996). *Definition Of Foregin Direct Invesment* . Paris.
- OCDE. (1996). Benchmark Definition Of Foregin Direct Investment. *Paris: OCDE* (págs. -). PARIS: OCDE.
- OCDE. (1996). *Definition Of Foreign Direct Investment* . Paris.
- OCDE. (2010). *Modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio*. Paris: Instituto de Estudios Fiscales.
- Otero, G. (2014). *La Alianza del Pacífico: Origen, objetivos, relación con países observadores y logros*. Moscú.
- Pacífico, A. (23 de agosto de 2018). *Alianza Pacifico*. Obtenido de Alianza Pacifico web site: <https://alianzapacifico.net/instancia-de-facilitacion-de-las-inversiones-de-la-alianza-del-pacifico-ifiap/>
- Peréz Restrepo, C. A. (23 de Julio de 2018). *International centre for trade and sustainable development*. Obtenido de International centre for trade and sustainable development: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-inversi%C3%B3n-extranjera-como-un-caso-de-%C3%A9xito-en-la-integraci%C3%B3n-de-la>
- Perry, G., & Auvert, D. (2016). *Financial Integration In The Pacific Alliance*. Washington D.C.: IDB.
- Reina, M. (2016). *Impacto económico de la inversión extranjera directa en Colombia 2007-2015*. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ProColombia.

- UNCTAD. (2007). *Bilateral Investment treaties 1995-2006: Trends in investment rulemaking*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. (2018). *World Investment Report 2018*. Geneva: UNITED NATIONS PUBLICATIONS.
- United Nations. (2000). *Bilateral Investment Treaties: 1959-1996*. New York: United Nations.
- Ureta, F. (2012). *Interpretación de los acuerdos de doble tributación para los exportadores de servicios*. Quito: BID.